十佳金领职业指导系列

如何成为金牌理财规划师










选择比努力更重要

关红 著

理财师不是最穷也不是最富的人，
但却是与贫富最近的人，
选择理财规划师这个职业，
不仅仅是为别人规划理财，
也能为自己积累财富。







理财市场不单是上演财富神话的剧场，也是成就职业梦想的舞台。这是《如何成为金牌理财规划师》给我的感悟。本书不仅是一本专业入门指南，也是一本励志充电的手册。有志在理财服务事业有所作为的朋友不妨将本书作为一本常用辞典，放在枕边、带在身边……

——普益财富CEO　罗志华

财富的积累和增加已经成为普通百姓家庭生活中非常重要的一部分。《如何成为金牌理财规划师》不仅告诉你如何理财，更能教你怎样成为一名优秀的理财师。人们都说世事难料，不过有规划，才可能成功。

——河北交通广播台台长　陈青

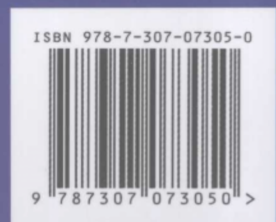
关红老师从事理财规划师多年，对这一行业有着非常丰富的经验和独到的见解，在各家媒体、报刊和博客上经常会看到她的文章。在我们日常交流中，每当关红老师看到一些刚刚涉入这个行业的新人，既为他们的选择而高兴，也为他们的青涩而担心，这也是关红老师写《如何成为金牌理财规划师》这本书的初衷。她以通俗易懂的语言告诉初学者如何少走弯路，快速掌握理财规划师专业知识和技巧，从而成为金牌理财师。

——（华康）河北兴盛保险代理有限公司部门经理　索春燕

关红老师理财经验丰富，为很多客户提供了稳健的理财规划方案，并用一套科学的方法来控制投资理财中的风险，这也是我们特聘关红老师为鼎级理财网特约理财专家的原因之一。成为一名金牌理财师很不容易，这本书会告诉大家相关的知识，很值得一读。

——北京鼎级理财网络科技有限公司CEO　晁代刚

ISBN 978-7-307-07305-0



建议上架类型：
职场／理财规划／职业规划

定价：25.80元

十佳金领职业指导系列

如何成为金牌理财规划师



选择比努力更重要

关红 著



图书在版编目(CIP)数据

如何成为金牌理财规划师/关红著.—武汉：武汉大学出版社，2009.11
ISBN 978-7-307-07305-0
Ⅰ.如…
Ⅱ.关…
Ⅲ.投资学-基本知识
Ⅳ.F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 156779 号

策划编辑：菩　提
责任编辑：于晓东
审　　读：代君明
责任印制：人　弋

出　　版：武汉大学出版社
发　　行：武汉大学出版社北京图书策划中心
　　　　　(电话:010-63937419　　传真:010-63974946)
印　　刷：廊坊市兰新雅彩印有限公司

开　　本：787×1092　1/16
印　　张：13.25
字　　数：150 千字
版　　次：2009 年 11 月第 1 版
印　　次：2009 年 11 月第 1 次印刷
定　　价：25.80 元

前　言

近几年，随着经济的快速发展，很多人收入得以大幅增加，对未来充满憧憬。然而，飞涨的房价，高昂的通胀，也将现实冰冷的一面尽情地展现出来。对于此前每天按步就班工作、生活的人们来说，面对突如其来的机遇与风险，显得无所适从。而此前在学习、工作、生活中所积累的经验，则远远不足以应付如此错综复杂的局面。

近些年在我进行期货、股票交易，以及交易理论、交易方法研究的过程中，也和很多投资者朋友进行过交流，很多人对于理财和投资的知识仍有极大的欠缺，这是造成很多人进行投资理财时，出现亏损的最主要原因。而使这个具有理财意识，同时又缺乏理财水平的群体最为苦恼的是，找不到能够对自己投资理财产生帮助的方法和途径。

当然，绝大多数人，通过努力学习，是可以具备专业的投资理财技能的，但投资理财是很专业的领域，不可能每个人都有足够的时间、精力去学习、钻研。但更不能因为达不到专业水平，就不进行合理的投资理财规划。正所谓“你不理财，财不理你”，如果不进行合理的理财规划，并加以实施，那么隐性的亏损，会对生活产生严重地影响。此时，专业理财的重要性得以空前体现，由此也催生了一个新的金领职业——理财规划师。

2003年初，我国制定了《理财规划师国家职业标准》，并于2005年进行了进一步的重新修订，目前，理财师分为三个等级，分别是助理理财规划师、理财规划师二级和理财规划师一级。自2005年标准重新修订之后，通过国家理财规划师培训和认证的人数，已达万计。但对于我国这样一个经济高速发展，人民生活水平日益提高，且人口基数巨大的国家来说，这仍远远不够。可以预见，不久的将来，多层次多元化理财需求，

必将促使这个领域的蓬勃发展。

和其他快速发展的新兴行业一样，我国理财行业也由于培训、认证机构众多，培训水平各异，导致理财师队伍发展不均衡，出现从业人员素质良莠不齐的现象。这也对行业的发展提出了挑战，提高培训机构水平，打造高素质本土理财师队伍，已是迫在眉睫。关红女士所撰写的《如何成为金牌理财规划师》，正是在这个背景下，应运而生的。

《如何成为金牌理财规划师》一书，立足当下，放眼未来，以全球眼光，探索我国理财业的发展方向。其间结合大量的生活实例，以及详实的统计数据，对职业规划、理财师职业发展以及日常生活中的理财方式、理财观念进行了深入浅出的说明。不仅可以作为立志成为优秀理财师的从业人员学习之用，也可以为普通百姓的理财起到一定的指导作用。所以，具有很强的推广价值。

比如，其中“从事理财规划师职业的若干问题”一章，会帮助有意从事理财师职业的朋友，充分了解、认识这个行业，并在进行客观的自我评价后，进行理性的职业选择。其中“理财规划师执业技巧”对理财师工作中所可能遇到的具体问题，和解决问题的经验、技巧，进行了详细的说明，可以有效地对理财师的实际工作起到指导作用。同时，也可以作为有理财需求的客户，对理财师水平进行甄别的参考依据。最后一章“如何成为金牌理财师”，从更宏观的视角，陈述了成为一名优秀理财师的众多重要因素，为提高理财师的执业水平指明了方向。

个人在对投资交易研究成果进行普及的过程中，一贯秉承“授之以渔”的理念，而关红女士的这本书，正好与我的理念相契合，这也是我之所以很少公开对书籍进行评价，而此次向读者推荐本书的重要原因。希望本书能给读者以启示，相信这也是本书作者关红女士的本意。

NTB交易法创建者、资深投资人、媒体特约评论员　**李意坚**


目 录

三 从事理财规划师职业的若干问题

四 理财师执业技巧

五 如何成为金牌理财师



理财行业发展现状

目前，我国的理财行业还处在启蒙和发展初期，在这方面，我们正走着欧美等国已经走过的路，不管是欧美等发达国家，还是类似我国这样的发展中国家，理财行业之所以能够发展、壮大，是缘于人们追求美好生活的愿望。通过理财为他人带来财务自由，实现美满的生活，这也是理财的宗旨。





1 理财是对家庭负责的表现

最近和朋友们聊天讨论理财的话题时,大家都深有感触。在当今社会理财已经变得非常重要,因为光靠薪金收入,工薪阶层要过上高品质生活会比较困难。压在中国普通家庭成员身上的三座大山:购房、医疗、教育,个个都是沉甸甸的,让越来越多的都市人感到巨大的生活压力。你不擅长理财,属于自己的房子可能永远是个梦,或者面临孩子上大学甚至交不起学费的窘况。因此,养成理财的习惯已经上升到对家庭负责的高度。

什么叫理财呢? 通俗地说,理财即是管理钱财,是一门关于如何花钱、管钱和赚钱的学问。俗话说"你不理财,财不理你",但你若理财了,却不讲方法,财也可能离你而去,越理钱越少,因此理财需要讲究正确的方法。家庭理财的核心是家庭财务安全、资产的稳健增值和最终达到财务自由的目标。

家庭理财的必要性是什么呢?

中国养育孩子的成本高,家庭负担重

根据中国社会科学院2005年《教育蓝皮书》调查显示,子女教育费用已经在中国居民消费中排在第一位,超过了养老和住房消费。

那么孩子们到底花了多少钱呢?以深圳市为例,深圳市统计局一位专家认为,以深圳市居民消费支出水平及孩子占家庭消费比例为基数,可推算出深圳养育孩子的成本。根据200户户籍为城镇居民的家庭抽样调查资料显示,2003年,深圳市居民人均消费性支出为19960元,一个普通的户籍居民,在16年间的生活费用为31.94万元。按普通三口之家及孩子占普通家庭消费比例在40%~50%的比例计算,深圳0~16岁孩子的

抚养总成本将为38.32万元~54.19万元。至少可得出一个结论，深圳0~16岁孩子的抚养总成本大致为40万元。如考虑到孩子上高等院校的家庭支出，这一成本将高于50万元。可见，养个孩子确实需要一大笔开销。

就拿2009年高考人数下降这件事情来说，根据中国青年报的报道，2009年全国大多数省份高考人数出现了减少状况，个别省份下降幅度甚至超过10%。据悉，2009年重庆市有上万名应届毕业生未报名高考，其中大部分是来自农村的考生，家庭负担重、无钱完成学业是这些学生放弃高考的原因之一。

既然孩子教育等支出很多，一个家庭在孩子呱呱坠地后，就应着手考虑孩子的教育金规划问题。年轻的父母应该未雨绸缪，及早进行教育金积累，这样才能给孩子一个光明的未来，让孩子受到和同龄孩子一样良好的教育，不让他输在起跑线上。

中年家庭购房压力大

如果说购房、医疗、教育是中国人生活中的三座大山，而对于普通工薪阶层来说，购房这座大山尤为沉重。1998年我国取消了住房实物分配，加快了住房商品化的进程。进入商品房时代后，自2003年到2007年，房价几乎一直处于上涨通道中，一线城市房价上涨的幅度更大。根据央行报告，北京、上海、天津等10城市2006年10月末的平均房产月供收入比(月房贷支出与收入之比)为35%，其中北京居民月供收入比为42%，上海为45%，可见大中城市居民购房压力之大。

拿成都市来说，2003年富临沙河新城售价为2600元/平方米，到2007年其二手房售价已近6000元/平方米。2005年蓝水湾均价3500元/平方米，2007年浅水半岛二期的售价比一年前刚开盘时的价格提高了近1000元/平方米。

根据广州市统计局公布的统计数据，2007年广州全市职工平均工资为40187元，比上年同期上涨10.64%，而根据广州市国土房管局发布的数据显示，2007年12月，全市十区新建商品住宅交易登记均价为

10586元/平方米，与2006年12月同比增长47.2%。由此可见，楼价飙升的幅度要远大于工资涨幅，以工资收入为主的工薪家庭只能望房兴叹。

高房价改变了人们的生活方式，年轻人谈婚论嫁房子成了重要砝码，部分白领女性甚至喊出了宁要房子不要老公的口号。类似北京、上海等大城市年轻女性交男朋友，无房的未婚男基本是不予考虑。

高房价也催生了"房奴族"。房奴这个新词的出现，是伴随着自2005年至今暴涨的房价应运而生的，指的是背负着高房价和高利率双重压力的贷款人，为了还贷像奴隶一样为银行"打工"的一群人。房奴的一个重要标志是月供收入比超过50%。

说起房奴，尤其是男性房奴，纯粹是高房价和想结婚等事情所逼的无奈选择，虽然每天一睁眼就要想着要还银行这个"黄世仁"一大堆钱，为了能看似混得像个模样，找个不错的女朋友等理由，也要咬牙坚持着当男"喜儿"。

房奴的生活可以说痛苦只有自己知道。我邻居的朋友小刘自去年贷款28万元，买了一套98平方米的新房后，他的生活发生了巨大变化。同事、朋友等给介绍对象的多了，平均每周见2~3个，这些女生似乎都是冲着房子来的。买房后，拮据、精打细算成了生活主旋律，每月4000元工资还月供2000元、生活开支加物业费等1000元，陪女朋友逛街、下馆子等还要花钱，一个月下来最多也就结余500元钱，这是最好的情况。他现在最怕的是生病、收入降低、意外事件，等等。最近他在张罗着结婚，他说谈恋爱的成本太高了，而且两个人供房的压力要小一些。

虽然房价涨幅超过了工资涨幅，但对于年轻人来说，买房也要理智，不顾个人财务状况去当房奴的话，个人或家庭财务状况可能陷入危机。另一方面，如果光靠薪金收入来达到购房目标这个过程会比较漫长，因此委托专业理财师制定购房规划，通过理财规划系统地为购房做资金上的准备，这样，实现购房目标并不遥远。

中老年人医疗、养老负担沉重

根据卫生部统计数据显示，2001~2008年，我国综合医院门诊和住院病人人均医疗费用保持了连续增长。比如2001年，门诊病人人均医疗费用为93.6元，2008年上涨至146.5元，涨幅达57%，而住院医疗费用2001年人均3245.5元，2008年上涨为5463.8元，涨幅达68%。8年来，医疗门诊和住院病人医疗费用年增长率在7%~9%。

重大疾病的治疗费用更是高到普通家庭难以承受的地步。比如恶性肿瘤（癌症）的治疗费用通常在10万元~30万元；器官移植费用高达20万元以上。高昂的医疗费用已成为中老年家庭面临的一大难题。

中年人面临事业、家庭、养老等多方面的压力，长期透支身体的结果，使得患重大疾病的人群年龄降低了。著名演员高秀敏、傅彪及央视著名播音员罗京等因病相继去世，让人们对中年人的健康尤为关注。据一名不愿透露姓名的医务人员介绍，自傅彪确诊肝癌至病逝，治疗费用接近百万元。可见，重大疾病的治疗费用对于患者家庭来说，是一笔很大的开支。

虽然多数市民有社保医疗的保障，但社保医疗的保障较低，有报销比例和报销范围的限制。而面对不菲的医疗费用，善于理财的人会选择商业健康保险，以补充社保医疗保障的不足，比如通过购买重疾险等将风险转移，根据单位给自己投保的医疗保险情况，来确定投保重疾险的保额。年轻时开始投保，因为年龄越小保费越便宜。另外，可考虑津贴性的住院短险，花费不多且能在住院时得到补贴。这样充足的保障使家庭有成员得大病后，不至于因病致贫，造成家庭财务危机。

目前，我国逐渐步入老龄化社会，在独生子女居多的情况下，家庭养老问题面临严峻的考验，将来一对独生子女家庭要赡养四个老人，还要抚养自己的孩子，工作、生活压力又大，养儿防老的观念已经不现实了，养老还主要靠自己。

如果想使自己过体面的退休生活，仅凭传统的储蓄、社保养老等方

式已无法满足未来养老的费用，需要选择多种理财工具如商业养老保险、股票、债券和基金等合理组合，通过长期投资增值，实现养老金积累目标。

2 家庭理财的最高境界是财务自由

家庭理财的最终目标是家庭成员过上幸福、美满的日子，享有更多的生活自由度，不但不为住房、孩子教育等发愁，最好是每年能周游世界，等等。如果我们不工作，就有足够的收入来保障基本生活甚至较高层次的生活品质就好了，试问：这是痴心幻想吗？不是，如果我们能达到财务自由的境界，我们就能够实现上述的目标。

所谓财务自由，是指家庭有足够的收入可保障基本生活需求和较高层次的生活品质，且这种收入不是通过领取薪金的工作获取的。这里“足够的收入”可理解为钱生钱，即理财的收入。

如何实现财务自由呢？

众所周知，世界投资大师沃伦·巴菲特是财务自由的代表人物，他的人生经历对我们来说有所启示。

孩提时代极具投资意识

5岁时就在家中练摊儿卖口香糖。11岁投身股海买了平生中第一张股票。

专业知识积累

17岁在宾夕法尼亚大学攻读财务和商业管理。后拜师于著名投资学理论学家本杰明·格雷厄姆学习投资。

创业和投资之路

1962年，巴菲特合伙人公司的资本达到了720万美元，其中有100万

美元是属于巴菲特个人的。

1967年10月，巴菲特掌管的资金达到6500万美元。

1968年，巴菲特公司的股票市值暴增了59%，而道琼斯指数仅增长了9%。巴菲特掌管的资金上升至1.04亿美元，其中属于巴菲特的有2500万美元。

1994年底巴菲特的公司已发展成拥有230亿美元的伯克希尔工业王国，它已变成巴菲特的庞大的投资金融集团。

1965~2006年的42年间，伯克希尔公司净资产的年均增长率达21.4%，累计增长361156%；同期标准普尔500指数成分公司的年均增长率为10.4%，累计增幅为6479%。

巴菲特是世界上最伟大的投资家，其传奇的经历和辉煌的业绩是普通人极难复制的，但从中我们可以找到通向财务自由的一些方法。

1.早理财早受益

这是我们反复对客户强调的观点，要及早培养理财意识，养成理财的习惯。假如我们60岁退休，我们要为自己准备一笔养老金的话，开始投资的年龄分别是20岁、30岁、40岁，每月投资1000元，每年的回报率是7.5%，其结果是大不一样的。

表1　不同年龄的投资者积累退休金的结果

开始投资的年龄	60 岁时资金终值
20	3023822
30	1347445
40	553731

可以看出，20岁开始投资到60岁的资金终值要比从40岁开始高4.46倍。理财要赶早，虽然普通人很难做到像巴菲特那样在11岁就开始投资股票，但是至少在参加工作后，就应该逐渐培养理财意识、开始投资实践，为将来购房、孩子教育、养老等目标积累资金。

在我们和年轻客户交流的过程中，有些人很害怕亏损。当我们为他设计理财规划前，他会问这个规划保证投资收益吗？我说不能保证，他马上会说那我还是去存款吧。其实短期亏损并不是很可怕，最可怕的是通货膨胀，而存款等现金类的资产，看似本金安全，其实是无法战胜通货膨胀的，长期持有现金类资产面临的是货币贬值风险。

纵观那些达到财务自由的投资大师们，没有一个是靠存款发财的，如果理财光靠存款，他们也许和我们普通人一样平庸。

2.系统学习理财知识

纵观巴菲特、索罗斯等投资大师的成长历程，他们的成功绝不是偶然的，两个老投资精灵都是正宗科班出身。巴菲特19岁拜师于著名投资学理论学家本杰明·格雷厄姆。从老师那里巴菲特掌握了丰富的知识和诀窍，巴菲特很快成了格雷厄姆的得意门生。格雷厄姆反投机，主张通过分析企业的赢利情况、资产情况及未来前景等因素来评价股票。巴菲特在此后的投资生涯中，始终坚持并得益于这种价值投资的理念。

再来看看索罗斯的求学历程。1949年想改变自己社会底层生活的索罗斯，在伦敦经济学院求学期间，研究自由市场经济的教授弗雷德里奇·伍恩·海克和著名的哲学家卡尔·波普的思想和理论，这种研究对索罗斯今后的投资生涯产生了深远的影响。他的理性和独到的思维方式是在两位老师的影响下逐渐形成的，这些也为他建立金融市场投资理论打下了基础。

就我们普通人来说，巴菲特、索罗斯等投资大师的经历和成就是很难复制的，但是我们至少可以在考虑理财之前丰富一下专业知识。有些年轻朋友经常咨询我，觉得理财师这个职业很有前途，也想去试试，我会建议他们先去丰富自己的专业知识。有的人认为仅仅取得了理财规划师证书就可以做理财师了。这种想法是完全错误的。最基本的是有金

融专业基础，系统学习过政治经济学、西方经济学、财政学、国际经济学、证券投资学、保险学、商业银行业务管理等课程。

但是仅知道这些理论，并不能指导客户达到财务自由的目标。现在的资本市场越来越发达，理财产品纷繁复杂，因此，还要在市场中学习，结合资本市场熟悉各种理财产品的风险、收益等特性，指导客户选择适合的理财产品。如果仅仅是个书呆子，自己都不知道基金是怎么回事，如何指导客户投资呢？

3.敦促客户养成良好的消费习惯

现代城市人的生活已经越来越丰富多彩，高档酒楼的美味佳肴、夜夜笙歌的娱乐场所和购物城光鲜亮丽的时装，都在诱惑着我们的钱包，尤其对于某些追求时尚生活的年轻人来说，如果控制不了奢侈消费的欲望，很可能成为“月光族”。在上海等大城市，白领“月光族”屡见不鲜，一些追求时尚的女性白领曾在网上晒自己高价购买但始终压箱底儿的衣服。浑身上下包装名牌的结果，是银行无存款、靠信用卡负债度日的现象，个人或家庭财务状况恶化。如果不及时控制无节制消费的话，当面临结婚、购房等大宗消费需求时，往往会捉襟见肘，别人有的自己可能都没有，更何谈财务自由呢。

因此，帮客户控制无度消费的欲望、养成良好的消费习惯是理财师的工作责任，也是客户将来实现财务自由的基础。

理财师通常会指导客户采取记账方式分析个人或家庭的财务支出。合理安排每月的收入和支出，养成先储蓄、投资，再消费的习惯。通过这些良好的理财习惯，时下的“月光族”们可以逐渐积累起自己的第一桶金，按理财计划逐渐实现家庭中、长期理财目标，朝着财务自由的方向努力。

4.财务自由源于良好的投资理念和坚持不懈的理财实践

财务自由不是仅仅停留在口头或书本上的东西，而是要落实到长期

的投资实践中去。在获得了理论知识的同时,理财师应该注重自己投资经验方面的积累,在实践中积累理财经验,对自己和客户都是有益处的。

那么从何入手呢?如果一个家庭要想实现财务自由,那么家庭的理财收入要能满足家庭基本支出和较高品质的生活。举个简单的例子,如果一个金融资产约50万元的三口之家,每年的总支出约5万元,达到财务自由的话,50万元金融资产年度总收益率达到10%即可。那么,理财师可以帮助客户分析家庭的支出情况,以及金融资产的收益情况等,分析客户离财务自由的目标还差多少。

表2　家庭支出情况汇总表(2008年1月20日~2009年1月19日)

客户姓名:

支出类型		金额(元)	百分比(%)
经常性支出			
日常生活开支	食品		
	服装		
	水、电、煤气等杂费		
	通信费		
购买家电、家具等大宗商品			
住房开支(房贷、房租、物业费等)			
教育开支			
汽车支出			
商业保险支出			
医疗费用			
其他			
经常性支出小计			
非经常性支出			
赡养老人			
应酬、礼尚往来			
其他			
非经常性支出小计			
支出总计			

需要注意的是，财务自由是长期的理财目标，如果一两年达到了财务自由并不是真正的财务自由，有的股民在牛市里资产能翻几番，这叫财务自由吗？如果无正确的投资方法和理念，到熊市里可能把收益完全吐出来且亏损本金，这显然不是财务自由，这是赌博。1965~2006年的42年间，巴菲特的伯克希尔公司净资产的年均增长率达21.4%，可见，财务自由应该是资产长期稳健复利增值的结果，而不是一夜暴富。

5.正确看待投资失败的经历

要想达到财务自由，每年需要达到一定的资产收益率，需要投资股票、股票型基金等，不可避免地要承担投资的风险，即使投资大师也难免在投资生涯中遭遇巨额亏损，因此，理财师需要告诫客户正确看待投资亏损和失败的经历，不要自暴自弃，在失败中积累经验才能使我们在财务自由的道路上越走越顺。

小张和小刘都是某大型国企职工，2003年大学毕业后一同进厂还分到了同一个部门，既是同事又是好朋友。2007年我国的股票市场很火爆，很多股民都赚了钱，两人受炒股的朋友、亲戚的影响，2007年7、8月份的时候，相继“跳入股海”，股票走势和基金净值成为他们业余谈论的主要话题，当时股民情绪乐观、人心思涨，百元股比比皆是，股市泡沫汹涌，风险正在逼近股海狂欢的人群。小试牛刀之后，他们都赚了点钱，没想到股市赚钱竟然这么容易，于是纷纷加码，提高了投资额度。

A股在2007年10月中旬达到6124点后，开始了惊天逆转，从此开始了漫漫“熊途”，和多数股民一样，他们也被深深套牢了。到2008年6月，股票、基金的投资亏损已达到30%以上。为了投资的事儿，小张和老婆没少吵架，两人结婚后辛辛苦苦攒了几万块钱，在泡沫中险些灰飞烟灭，他老婆再也不能容忍他这样烧钱，在遭遇河东狮吼之后，小张将股票、基金都套现，亏损了35%。而小刘两口子虽然也为投

资亏损犯愁，但小刘性格乐观，投资失败并没把他打倒，他扬言过两年手中股票能够再涨回来，至少有20%的收益。为了实现这所谓20%收益，小刘开始找理财师寻求投资规划，理财师把他手中的股票型基金全部转换成债券型基金获得稳健收益，股票高抛低吸降低成本，到2008年底他的亏损已经降到20%以内，小刘真正认识到理财的重要性。自2008年11月份，我国开始实行积极的财政政策和适度宽松的货币政策，提出了四万亿等一系列刺激经济的措施，2009年年初，在理财师的建议下，他把70%的债券型基金全部转换成股票型和指数型基金，到2009年6月底，投资已经扭亏，股票、基金的总收益达到20%以上。而亏损35%后"割肉"的小张，存款的收益不到3%。

投资亏损并不可怕，关键是正确看待投资失败的经历，吸取经验教训，不断积累投资经验或在专业理财师指导下合理进行资产配置。

3 国外理财行业发展历程

纵观美国、日本等发达国家理财行业发展历程，都经过了萌芽、发展、挫折及成熟等各阶段，都是伴随着国家经济的高速发展、人民物质生活提高及追求更高生活品质的过程。当资本市场遭受重挫的时候，理财行业及理财师也曾饱受指责和质疑，骗子、贪婪、没良心的评价让理财师们备受打击。但经过数十年的发展，理财行业在欧美等发达国家已经成熟，理财师的社会地位也不断提高。在中国，理财行业还处在启蒙和发展初期，通过了解国外理财行业的发展历程，有助于对我国理财行业的健康认识。

1.美国

就美国来说，20世纪30年代保险业的发展，象征着个人理财业务发

展的雏形。1929年10月美国股市泡沫破灭，出现了噩梦般暴跌，数以千计的人跳楼自杀，股市危机、银行危机和经济危机，形成相互推波助澜的恶性循环。股灾过后，经济陷入大萧条中。在这种经济背景下，百姓开始产生了关于资产管理和生活综合目标规划相结合的需求，当时，保险从业人员在提供保险产品的同时，提供资产合理配置等方面的咨询服务。

金融理财行业兴起于20世纪70年代，当时，美国经济处于滞涨的漩涡中。1970~1981年期间，两位数的通胀、高失业率、生产力增长放缓，等等，经济出现了严重的衰退。与此对应的是，资本市场表现低迷，人们无法通过资本市场获得理想的投资回报，凭借社会保障体系也不能满足人们退休后安享晚年的需要，完全靠薪金收入和养老金来养老，已经变得不现实，这些问题使得个人理财需求骤然升温。

1969年，世界上最早的理财团体——国际理财协会在美国成立。从1970年开始，理财师资格认定制度逐步趋于完善，成立了理财师资格鉴定委员会，对于理财师资格、培训、考试、鉴定等方面作出了规定。1972年，专业理财教育机构College for Financial Planning在美国成立，该校首批毕业生于1973年获得CFP(注册金融理财师)资格证书。

1987年10月19日，美国股灾暴发，道琼斯指数暴跌508.32点，跌幅达22.62%，市值在一天之中就损失了5000亿美元。伴随着纽约股市暴跌，持续几年的牛市结束了。投资者财富遭受巨大损失，提供投资方案的理财师饱受指责，社会信任度下降，理财行业发展也陷入了低谷。

从20世纪90年代开始，随着全球经济和金融市场的蓬勃发展，各类理财资格认证机构开始抢滩国际市场。CFP启动国际化战略，从美国辐射全球，美国CFP标准委员会与澳大利亚、日本、加拿大等国家签署了CFP商标国际许可协议，允许当地惟一获得授权的组织参照美国CFP标准委员会的模式，向达到标准的当地金融理财师颁发CFP资格证书。到2007年，国际CFP组织已有18个正式成员组织。

在美国理财业务发展有以下几种形式。

(1)金融机构(以商业银行为代表)组建个人理财部门

美国的大型商业银行一般为三种层面的客户提供理财服务:大众、富裕阶层和高端私人银行客户。

对于普通大众客户来说,特点是客户数量多、金融资产规模较小、产品认知度有限等,美国商业银行通常提供常规的银行账户业务、住房及消费贷款、信用卡等服务,个性化服务基本上是不提供的。对于富裕阶层客户来说,他们的特点是收入较高、对投资品和保险理财产品以及银行理财服务质量提出了较高服务要求。银行通常可为这些客户提供个性化的理财规划方案。私人银行客户的特点是人数极少但财富可观、对银行服务质量要求很高,一般只有大型银行能满足他们的要求,银行会为他们提供完全量身定做的个性化理财服务,包括一些特殊服务,等等。

(2)独立理财机构

独立理财机构包括理财咨询公司、理财师事务所等。独立理财机构将理财作为主业,一般没有自身的产品,靠理财规划、理财咨询服务等收费,具有相对的独立性和公正性,提供的服务是基于客户的需要,受到具有多种理财需求的客户欢迎。

在美国,理财职业资格有多种,如CFP、ChFC、RFP、RFC、CFC、CWM等,其中,最具权威性的是注册金融理财师(Certified Financial Planner,简称CFP),能提供全面的理财建议。

美国的理财规划师的收入包括手续费和佣金,为客户打理资产按照一定比例收取手续费,或者向客户出售某些金融机构产品时,从金融机构获取佣金,有些理财师按时间(通常以小时为单位)收取理财咨询费。

2.日本

20世纪七八十年代,日本理财行业处于启蒙阶段。其背景是日本1955年加入世界贸易组织(WTO)的前身关贸总协定(GATT)。日本通过

调整经济和产业结构、技术创新等，经济进入高速增长时期，自1955到1972年，日本年平均实际经济增长率高达9.3%。与此同时，伴随着国家经济发展，个人金融资产规模扩大，金融自由化程度的提升，为理财行业发展创造了条件。日本也逐渐开始进入老龄化社会，人们从中年即开始关注如何养老、遗产继承以及合理配置金融资产等问题。经济的发展和百姓的需求，促进了金融机构开始为客户提供理财综合服务。

1950年，福田赳夫创立了日本金融财政事务研究会，下设金融理财师实务研究会，为日本各大金融机构培养金融理财师。这些金融理财师活跃在日本各大银行、证券公司和保险公司及理财咨询机构，等等。

1977年第一劝业银行成立理财部，野村投资销售部门在20世纪70年代前期即设置了理财中心，1987年第一生命保险株式会社、住友海上财产保险株式会社成立理财中心，理财服务的理念最先在日本的银行、证券、保险等金融机构中扎下了根。

20世纪90年代，日本“泡沫经济”崩溃，股市、楼市遭重挫，人们需要重新思考生活规划，对理财需求也不断提高。1992年日本引进了CFP资格，成立了理财协会。以银行和保险公司为主的金融机构相继成立了理财系统。从20世纪90年代开始，不动产公司、非银行金融机构等介入理财，掀起了理财高潮。

日本理财协会经过近20年的努力，解决了理财师培养本土化问题。理财师的规模、素质等方面获得了较大的发展，近20年来，全日本已经有30余万名金融理财师在提供专业理财服务。

在日本，理财师通常都在金融机构如银行、保险、证券公司就职。因金融机构实行混业经营，在日本银行中除了银行业务外，买保险、证券等理财产品也很方便，理财师一般分布在各个营业网点，为客户提供理财咨询服务，每个银行网点通常有一两名理财经理值班提供服务，一个理财师一般可以为几十位客户提供咨询服务。对于高端客户来说，可根据理财经验等找知名的理财经理，提供个性化的专业服务。

目前，日本的金融机构的优秀理财师们已经不再满足于为他人打工，有些理财师选择了离开金融机构，开办理财咨询公司或理财事务所，为客户提供客观、中立的服务。

3.其他国家

成立理财组织的国家，除了美国、日本外，还有澳大利亚、加拿大、法国、英国、意大利、西班牙等17个国家。理财组织在这些国家都拥有一定的社会地位。

英国1987年成立了本国理财师协会，2001年拥有1250名会员。

在欧洲，1997年法国成立了法国理财师协会，2001年拥有成员约850人。该集团对会员入会要求的知识、经验、业绩等非常严格，会员的“含金量”较高，至今会员人数并不多。

澳大利亚1992年成立理财师协会，现有会员14320人；加拿大1995年成立理财师协会，现在拥有会员13250名；新西兰1999年成立理财师协会，现在拥有会员1400名；德国理财师协会成立于1997年，现在拥有会员601名；南非理财师协会成立于1982年，现在拥有理财师4000名（以上均为2001年数据）。

亚洲的韩国、新加坡、中国香港、马来西亚、印度等地，理财的需求日益高涨，相继产生了与资产运用相关的理财咨询机构。

总之，伴随着经济全球一体化，理财国际化进程也在不断迈向新的台阶。



国内理财行业发展现状

目前，理财规划师在中国属于新兴职业，理财行业也在近几年有所

发展。这些都是得益于我国改革开放近30年经济的高速发展，无论是GDP、人均收入、恩格尔系数、居民储蓄额等代表着人民生活水平的指标都反映了个人财富水平在快速增长。

根据对专业理财网站的调查，78%的被调查者对理财服务有需求，50%以上的人愿意为理财服务支付费用。根据专家介绍，按照1个理财顾问服务100人估算，国内理财顾问的缺口至少为10万人。巨大的市场需求呼唤着具有专业背景的本土理财规划师的成长。

我国理财行业发展和美国、日本等类似，起源于银行等大的金融机构理财部门。

1997年底，工行上海分行在上海成立了一些以个人命名的理财工作室。在这些理财工作室，居民办理理财业务最多的项目仍然以银行自有业务为主，如存单质押、95588电话银行、银证转账等。2002年8月，平安保险北京分公司首批50名经过培训的寿险代理人获得"平安公司的个人理财规划师"资格证书；2003年2月，招商银行率先举办了个人客户经理金融理财规划师(CFP)培训，培训合格者获得金融理财规划师资格。

随着大型金融机构的理财中心相继成立，理财师也陆续出现在银行理财中心或贵宾室里，为客户提供理财服务。

2008年3月，5家中资银行还开展了私人银行业务或服务，对资产在100万美元到1000万元人民币不等的高端客户提供"私密、个性化、全方位"的理财服务。

在理财行业发展过程中，理财规划师统一和严格的资格认证制度是非常必要的，若采取金融机构各自内部认证，其权威性和统一性难以得到广泛的认可。因此，鉴于社会需求及理财规划师国家标准的缺位，国家职业鉴定中心组织有关专家根据我国国情制定了《理财规划师国家职业标准》，并于2003年1月23日开始施行，将理财师正式确定为一门职业。国家职业鉴定中心于2005年对原标准进行了重新修订，新标准在

原来的基础上做出较大的改动，以更好地体现对理财规划师的职业要求。《理财规划师国家职业标准》将理财师分为三个等级，分别是助理理财规划师、理财规划师二级和理财规划师一级。据悉，自2005年以来，通过国家理财规划师培训和认证的已达数万人。

另外，中国金融理财标准委员会通过与国际CFP理事会合作，已经启动了金融理财师（简称AFP）和国际金融理财师（简称CFP）的两级资格认证制度。

根据相关机构的调查显示，目前我国理财行业尚处于起步阶段，理财规划师大部分还是在银行、保险、证券等金融机构里提供服务，而客观、中立、不依附金融机构的第三方理财机构的市场份额只有约1%；这和理财行业已进入成熟期的欧美国家是不同的，拿美国来说，第三方理财公司的理财市场份额占到了60%。随着理财行业不断发展，我国理财行业有可能形成类似欧美大的金融机构、独立的第三方理财咨询公司、理财事务所等多元化的理财服务体系。

以金融机构为主体的理财服务存在哪些问题？

(1)银行等金融机构提供的理财服务主要以产品销售为导向。

2008年，银行理财产品零收益、负收益等现象，成为银行客户抱怨、投诉的焦点。一些银行理财经理在为客户介绍产品时，存在着强调收益、忽略风险的情况，没有根据客户情况选择适合客户的理财产品，导致在出现亏损后，投诉现象增多。若客户到某商业银行了解银行理财产品，理财经理在给客户介绍产品时，往往不问客户个人财务状况等，服务仅停留在对产品的宣传层面。

许先生2008年在银行理财经理的推荐下购买了一款理财产品，一年下来收益为零。据了解，当初许先生想要存定期存款，银行理财经理力荐这款理财产品，口头承诺该产品即使最低收益也比银行活期利息高。结果一年下来，没有通过理财实现钱生钱。许先生找银行理论，银行理财经理表示，理财协议上已经进行了风险提示，理财产品出现零

收益是正常现象。

(2) 银行等金融机构境外代客理财业务风险控制水平和投资经验有待加强。

金融海啸爆发后,涉足海外投资的银行、基金公司的QDII产品出现了大幅度的亏损,最严重时亏损达60%以上,甚至出现了"三毛钱基金"。

2008年3月26日,民生银行的非凡理财"港基直通车"QDII产品由于净值低于50%而进行清盘,持有该产品的客户遭受了近50%的亏损。造成巨亏的原因,一方面是受全球金融海啸冲击香港市场走弱的影响,另一方面也暴露了在人民币兑美元不断升值的过程中,QDII理财产品遭受汇率风险的短板,可以说在人民币处于升值通道中,这种QDII理财产品存在先天不足的缺陷。

统计数据显示,2006年我国商业银行QDII理财产品发行数量仅为20余款,到了2007年,该类产品发行数量一举突破190款。在QDII理财产品纷纷出海、大上快上的过程中,商业银行的投资团队、投资经验和技术积累等并未跟上,未充分考虑客户风险属性等因素,导致产品大面积亏损,遭到投诉是难以避免的。

(3)理财从业人员整体素质参差不齐。

由于我国理财行业刚刚兴起,国内理财师培训、认证机构很多,培训水平也是参差不齐。中国金融理财标准委员会通过与国际CFP理事会合作,已经启动了金融理财师和国际金融理财师的两级资格认证制度,但同样面临着理财师本土化和国际化接轨和兼容的问题。因为各国政策、法律、人文历史等方面存在较大差异,不能完全照搬西方的培训教材和模式。这种形势下培养出来的理财师水平仅停留在知识层面,要将理论付诸于理财实践中去,仍需要漫长的过程。

这对理财培训机构也提出了挑战,经过一段时间的经验积累后,我们相信这些机构能培训出大量高素质的中国本土特色的理财师。

(4)分业经营的限制。

理财师为客户设计理财规划,要涉及保险、投资、税务、养老、财产传承等多个方面。而在我国金融业实行的是分业经营、分业监管,这就制约了商业银行个人理财业务的发展空间,单一金融机构仅能提供片面的、不成熟的理财业务,且分业经营制度使得银行、证券、保险、基金业各金融机构从业人员的知识结构等方面受到影响,对于理财客户来说,更趋向于接受全面的一站式的理财服务方式。

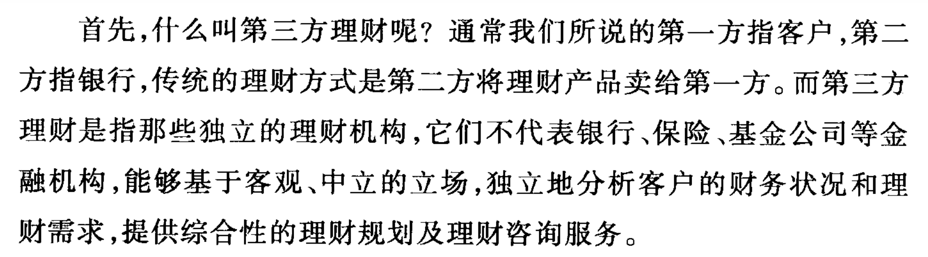
银行的一些理财经理,他们基本上都不懂基金、股票、保险方面的知识或者经验,在为客户提供投资咨询时,也仅限于范围很窄的银行理财产品或者银行代销的基金等。

按照全球金融发展的轨迹,混业经营是大势所趋,国外金融机构因具有混业经营的体制,理财方面能提供全方位、一站式的理财服务,且理财中间业务贡献了相当大的利润。随着海外金融机构大举进入中国市场,带动着中国金融机构走向混业合作的大趋势。

2009年6月份在中国金融领域发生了一件大事,深圳发展银行宣布计划向中国平安人寿保险股份有限公司以每股18.26元的价格定向增发至少3.70亿不超过5.85亿股的新股。这次购并实现了市场化的金融整合,将大幅提升中国平安的银行业务,这是中国金融混业经营的大动作。

完成收购后,中国平安旗下的平安银行在资产规模扩大的同时,可借助深圳发展银行在全国布局已久的网点展开银行业务,实施保险和银行业的优势互补,平安将成为中国第一家以保险为核心,融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的大型综合金融服务集团。

从平安和深发展的身上,我们可以看到,未来更重量级的金融整合、金融混业经营的大戏将上演,金融机构凭借强大的资源整合平台,将为客户提供更广泛的专业化服务。



5 第三方理财机构的发展

首先,什么叫第三方理财呢?通常我们所说的第一方指客户,第二方指银行,传统的理财方式是第二方将理财产品卖给第一方。而第三方理财是指那些独立的理财机构,它们不代表银行、保险、基金公司等金融机构,能够基于客观、中立的立场,独立地分析客户的财务状况和理财需求,提供综合性的理财规划及理财咨询服务。

第三方理财起源于美国、加拿大等国家,2003年我国开始出现第三方理财机构;在2004年很多公司经营难以维系,2005~2006年进入行业缄默期,2007年10月红杉资本宣布注资诺亚财富,预示着中国的独立理财顾问机构开始驶入资本轨道,第三方理财公司进入创业高潮期,2007年国内第三方理财公司约有近万家。

1.第三方理财的特点

独立性:第三方理财坚持相对独立的立场,完全站在客户的角度、根据客户的需求,为客户构建适合自己的资产配置组合。通常第三方理财机构仅提供专业的理财建议,不涉及打理客户资产,因此能保持独立的第三方立场。

客观性:因第三方理财机构不代表银行、保险等金融机构,没有银行理财师推销产品等业绩压力,因此,在为客户提供理财服务时,能保持客观性。比如同样是介绍理财产品,第三方理财师会客观分析产品的风险、收益、流动性等各项特性,尤其对风险要如实告知,而银行理财师可能迫于营销业绩压力而仅强调收益而忽略对客户进行风险提示。

中立性:相对于和客户有着产品买卖关系的金融机构来说,第三方理财具有相对中立的特点。有些第三方理财咨询公司具有很完备的投

研团队,建立了完善的模型等对理财产品和服务进行定性和定量分析,它们没有任何自己的投资或保险产品,不管理任何基金,因此,在理财服务中能保持中立性的特点。

个性化:第三方理财机构为客户提供的是个性化的理财服务,理财咨询或者理财规划等都围绕着客户的需求,个性化、量身定做成为第三方理财的特点。

2.第三方理财机构的种类及盈利模式

目前,国内的第三方理财机构大致有以下几种类型:

(1)作为第三方,以金融机构、个人投资者为对象提供专业咨询服务

代表公司:上海普益投资顾问有限公司(以下简称"普益财富")。它是国内理财市场中一家集理财资讯、数据分析、行业研究、培训服务于一体的第三方理财服务机构,为国内银行的私人银行部、财富管理中心等高端理财市场以及个人投资者提供专业服务。

盈利模式:向投资者出售服务终端,收取服务年费。

普益的理财服务终端主要向个人投资者提供服务,普益公司也通过数据终端,向机构用户提供理财市场的数据服务。

(2)为高端客户提供理财服务

代表公司:诺亚财富。目标客户锁定于资产百万级的富裕阶层,通过理财顾问为客户做个性化的理财规划,赚取金融机构产品的佣金。

诺亚通过理财师为客户提供个性化理财规划为主要手段,一般可提供投资规划、风险管理规划、税收筹划、现金规划、消费支出规划、养老规划和财产分配与传承规划等。

(3)资产管理类第三方理财公司

第三方理财目前在中国仍处于市场培育阶段,对于一般的理财公司来说,靠咨询费或者收取理财规划费是难以维持公司运作的。就中国

人的思维方式看，还没有养成为知识付费的习惯。因此，一些中小规模的理财公司的盈利主要来自资产管理即代客理财。这迎合了客户你给我赚了钱我才会付费的观念，一般是基于理财师和客户的长期合作，客户对于理财机构及理财师理财水平的信任，双方签订理财规划方案代理实施协议(也叫代理投资协议)，由理财师代理客户投资股票、基金等理财产品，根据协议双方进行投资收益分成。这种代客理财方式双方都面临市场风险、道德风险和相关法律不完善等风险，所以信任和信誉是合作的基础。

3.第三方理财发展的瓶颈

目前，第三方理财在中国正在蓬勃发展，任何一个新兴行业发展都要经过一个艰辛的发展历程。早在2003、2004年介入第三方理财的多数公司因生存问题，已经成了行业“先烈”，如今，众多第三方理财机构和理财师正在为实现自己的创业梦想而努力着，那么在中国第三方理财还存在着哪些发展瓶颈呢？

首先，第三方理财公司在人才、设施等资源方面无法和银行等大的金融机构竞争，第三方理财公司对于人才的综合素质要求较高，但优秀的大学毕业生等从稳定性角度考虑，从业一般优先选择银行。

第三方理财相关法律不完善，比如关于理财公司的监管以及从业人员管理方面的法律尚属空白，也是制约其发展的一大障碍。

第三方理财靠咨询费等理财服务来维持生存，在中国来说比较困难，而一旦以产品销售佣金为主的方式来营利，其客观、中立性就难以保证。

相比大的银行等金融机构，第三方理财公司要得到客户的信任很难。

第三方理财刚刚起步，理财机构和理财师水平等参差不齐，一些浑

水摸鱼的骗子公司遭到投诉等，为这个行业的发展蒙上了阴影。

虽然存在这些发展障碍，近两年第三方理财在中国仍有较大的发展，涌现了如诺亚、展恒等一批理财公司，并且一些外国理财公司也开始抢滩中国的理财市场。今后中国的理财市场有望和欧美等国一样，成为金融机构、第三方理财机构共存的满足不同客户需求的多元化市场。



6 揭秘离财富最近的一群人——理财规划师

2003年，国家职业鉴定中心组织有关专家根据我国国情制定了《理财规划师国家职业标准》，将理财师正式确定为一门职业。国家经济的高速发展，个人理财需求的不断增加，关注和报考理财师的人数越来越多，自2005年以来，通过国家理财规划师培训和认证的已达数万人。

在百姓眼里，理财师是专门和富人打交道的人，他们的生活潇洒、惬意，天天和客户喝茶、打球，靠着“忽悠”卖理财产品，收入不菲，真的是这样的吗？

张燕是中国工商银行某分行的一名理财经理，已经有十年银行工作经验。她工作认真、负责、具有亲和力，理财方面，客户很愿意让她出谋划策。在报考理财规划师之前，她为客户提供理财服务时，也仅限于介绍本行代理的开放式基金及银行理财产品等。因为她服务比较热心，给客户充分披露产品风险、收益特征等，客户们对她是比较信赖的。2006年，张燕参加了劳动部的理财师培训和考试，凭借着扎实的金融专业基础，顺利地通过了考试。通过理财师培训，她重新认识了理财，从客户需求、家庭理财目标、客户风险偏好等方面来为客户家庭进

行详细的规划，而不是单单进行理财产品的配置，她今后的工作也由原来以介绍产品为主转变为给客户带来全新的理财理念，真正站在客户的角度思考问题。

后来，她又参加了理财师的几个短期在职培训，经过勤奋学习再加上原有的工作经验，她在理财服务方面取得了可喜的成绩。现在张燕已成为自己所在网点的明星理财经理。

她现在是怎么为客户理财呢？和原来截然不同，当客户咨询理财产品时，她首先会为客户进行一个风险测试，通过交流了解客户的风险偏好，引导客户对自己家庭财务情况进行简单介绍，根据客户对产品收益、风险、流动性等要求，选择适合他的理财产品。客户对这种理财方式感到很新鲜也很满意，用他们的话说，是以人为本，而不是以推销产品为本，她的专业、诚信服务，赢得了更多客户的信任。

和其他的银行理财经理一样，每个月张燕也有业绩考核指标，她并没有为了完成任务而失去诚信的原则。在2008年初股市出现调整后，她让前期获利丰厚的客户及时进行了基金赎回或者转换，而且她为客户选择基金等产品时，也并非局限于本行代理的基金，她和她的团队建立了基金评级库，为客户提供最好的产品是她的宗旨。诚信服务的结果，把客户当成朋友，客户也越来越多，每个月都能出色完成考核任务。

张燕在工作中，还注意不断提高业务水平，因为她知道理财的范围太广了，为客户提供更好的服务，需要不断提升自己的能力。

刘丽红是一名资深保险代理人，在保险行业摸爬滚打了8年，个险、团险等业务经验非常丰富。和张燕一样，刘丽红也是个爱钻研、爱学习的人，每年公司都会组织很多场专业培训，她几乎一场不落，向专家学习、向同行学习，使她的业务如鱼得水。

2005年她通过了理财规划师培训和考试。通过培训她意识到自己在给客户服务时，具有保险方面的专长，但在投资、税收筹划等方面几

乎完全不通，因此她选择了和第三方理财公司合作的形式。第三方理财公司的理财师在投资、养老规划等方面有独到的研究，因此，和第三方理财公司合办讲座，优势互补，为客户提供全方位服务，成了她的另一种营销方式。一般每隔一段时间，他们会组织客户保险专场或者投资专场理财讲座，获得了很好的效果。在资源共享的同时，双方都弥补了各自的不足，她也被第三方理财公司特聘为保险顾问。

我曾和她一起去拜访过客户，发现她在为客户提供保险理财服务时，和其他的代理人有不同之处。在她为客户介绍保险时，也是先了解客户家庭基本财务情况及目前的投保情况，在客户提出一些保险方面的问题时，她会帮客户分析产品利弊等。比如在介绍万能险时，她会告知客户如果在3年内用钱，要退保的话，会遭到本金损失的，这是因为保险费用的因素。

介绍具体险种，她会进行相同险种的比较、分析，选择适合客户需要的。

做保险代理人很不容易，每个月都要完成一定的保险任务，耐心、诚信、坚持是她能在保险行业生存下来的秘诀，一年四季她都奔波在为客户服务的第一线，端庄、整齐的职业装，善解人意的微笑，不卑不亢的态度，专业的讲解，赢得了客户的尊重和信任。

和银行、保险行业的理财师相比，第三方理财师的生存状况要更艰辛一些。

王志原来是一家民营企业的财会人员，2005年通过了理财师资格认证，在一家理财公司工作了一年后，他和几个朋友选择了创业，创办了一家第三方理财咨询公司。创业初期，他们经历了很长一段困难时期，没有客户而公司的各项费用照交不误。为了开拓业务，他们一方面和电台、电视台等媒体合作办理财节目，同时，周六、周日还在高档小区办免费理财讲座。他们给听众介绍理财的理念，列举家庭理财的一些误区，等等。讲座快结束的时候还会有理财师现场解答问

题，听众反响很热烈，都说对自己理财很有帮助，有些现场就理财服务等进行咨询，慢慢开始有了客户。

王志现在所在的理财咨询公司有四个合伙人，分别负责市场开拓、理财研究、客户服务和维护等方面，人手少，大家每天都很忙碌。有一段时间，他们在高档小区做理财宣传，一般上午在小区摆摊服务，解答理财问题，下午回到办公室后，开始研究或在自己网站上解答客户问题。

在开办公司的头一年，公司整体是亏损的，进入第二年后，随着客户的增多，理财规划收费、保险代理费还有一些代客理财的收入等，基本能支撑公司的运营了。对于未来，王志和他的伙伴们充满憧憬，虽然前期运作公司很辛苦，但他们相信经过努力，第三方理财会被更多的人所接受。

这三位理财师只是中国成千上万名理财师的代表，他们都在兢兢业业地工作着，为客户解决财务担忧、实现家庭财务自由的目标是他们共同的理想。中国的理财事业就是靠这些普普通通的理财师一点一滴的汗水在铺垫，他们坚信，在中国，理财事业会像美国等发达国家一样具有光明的前景。



二 理财规划师——金领职业

如果把人的一生比喻成在大海中航行的话，那么职业规划就像航标灯一样指引着我们朝着目标前进。若无系统的职业规划，到了中年我们会发现自己的职业生涯竟然还这么坎坷，始终要面临重新选择的尴尬。我们该如何选择职业呢？理财规划师被称为近10年内的金领职业，但如果是一个平庸的理财师也可能面临被淘汰的境遇。具备良好的职业道德和专业水准，才能成为合格的理财师。理财师成长的道路是非常艰辛的，并不像电视里看到的仅仅是和客户喝茶或打球那样轻松。





职业规划——走向成功的指南针

职业规划是指人们对一生中所从事的职业的预期和计划。在进行职业规划时，要准确评价自身的特点和优势，准确定位职业发展方向，增强职业竞争力。

当年轻人跨进大学校门时，就面临着一个问题，我毕业后，要从事什么职业，我为此要付出哪些努力，等等。俗话说“人无远虑，必有近忧”，缺乏系统的职业规划，人就没有前进的动力和目标，理想的实现会比较漫长。

在进行职业规划前，应了解一下人生职业发展的几个时期：

1.职业探索阶段

处于职业探索阶段的人，年龄一般在25岁以下，这些年轻人刚参加工作，可以在工作实践中测试自己适合怎样的职业，有怎样的职业取向，可以通过更换工作摸索找到适合自己的职业。

在职业探索阶段，怎样才能被用人单位欢迎和接受呢？

(1)职业定位的吻合性

求职者的职业定位要与用人单位的需求相吻合，价值观等与用人单位的企业文化相吻合。

(2)对企业忠诚，富有团队协作精神

对企业有忠诚感，能迅速溶入集体和团队的新员工，更能得到老板的青睐。有了忠诚感就能踏踏实实地工作，为企业创造价值。

(3)适应能力强，综合素质高

很多企业并不苛求名校学生或者专业对口等，只要有学习和适应

能力，具备综合素质，能解决工作中的难题，这样的学生是很受欢迎的。

(4)具备爱岗敬业的职业素质

对工作负责，保质保量完成上级领导交给的各项工作，是职场人必须具备的职业素质，具有这种职业素质的员工无论到哪个单位都是受欢迎的。

(5)人际关系好，沟通能力强

用人单位都喜欢性格开朗、乐观、乐于助人的员工，他们更具备团队协作精神，他能够和同事或客户融洽地交往、合作，能赢得更多的客户，为企业带来可观的经济效益。

2.职业确定阶段

此阶段的人，一般年龄在40岁以下。经过摸索后，已经确定了职业发展目标，根据自己的目标开始为此进行努力。在这个阶段，兢兢业业地工作，取得了一些成绩，成为某些领域的项目负责人等，博得单位领导的重视，事业上会取得很显著的成绩。按说职业应该稳定下来，但是，这个阶段同样会面临很多困惑。比如当晋升到较高职位时，会面临上下两难的尴尬境地，上层有元老级人物把守，下面一大堆初生牛犊在跃跃欲试，自己在原来职位上是轻车熟路，但也难以再取得突破或更大的成绩，在竞争激烈的企业或大公司里，如果持续下去的话，很可能有被后来人替代的风险。因此，这个阶段的人要具备创新和转型的意识，平稳度过职业生涯中的尴尬期。

【案例】张林大学毕业已经10年，一直在某国有企业集团工作，工作努力、敬业的他，就业后的前6年内职位不断提升，从人力资源部小职员升到主管，再到部门经理。目前他已经35岁，近几年一直在人力资源部部门经理的位子上，再没有升迁机会。他想在职业上有进一步发展，但是根据企业现状他到部门经理已属不易，再向上发展很难，但如果固步自封，很可能在不久的将来被别人取代。自己的职业生涯将从高峰走向

回落、调整。

【点评】对于张林来说，这是短期陷入了职业发展瓶颈。在竞争激烈的社会，靠原来的工作成绩吃老本的观念是行不通的，解决方法可以换一种思路，如果在人力资源口上再难提升的话，可以注重提高自身综合实力，比如财务、营销等方面的技能培养，争取向更高的职业目标迈进，如企业高管、CEO等。

3.职业维持阶段

通常来说，40岁以上，人进入职业维持和稳定阶段，有了职称或者职务，有些在专业领域做出了工作成绩。这一阶段的人，一般会选择维持目前的状态直到退休。但根据我的经验看来，这阶段的人不能盲目“维持”、不思进取，因为职场上竞争非常激烈，会有更年轻、有工作活力和冲劲的竞争对手，如果总想进入半退休状态，很可能被别人取代的。

关于职业发展的各个阶段，应该考虑自身的情况。不一定40岁以上就进入了职业维持阶段，因为如果你进入一个企业，你职业生涯有可能随着企业的生命周期而起落，就拿2007年年底开始蔓延的金融危机来说，很多企业受到金融危机的冲击，加入了减薪、裁员的行列，不光是普通员工，就连一些企业高级管理人员可能也要面临重新择业的风险，曾经风光一时的华尔街精英们也纷纷抱着纸箱子到处投简历，这时即使你已经50岁，也可能会再次面临选择。因此，人对现状不能总是满足，总要多掌握一些职业生存本领，这样即使处于逆境之中，也能顽强地生存下去。

【案例】柳传志40岁成功创业

在20世纪80年代初期，全球计算机革命方兴未艾，中国科学院的科技人员们也纷纷走出研究所创办科技公司。在中科院计算机所从事科学研究工作的柳传志，在年逾40岁的时候，提出了创业的梦想。他称：

"因为前面没有路可走,所以选择了创业。"当年10月,中科院计算所新技术发展公司(即联想前身)"授命成立",王树和、柳传志、张祖祥组成三人核心成员,柳担任副总经理。尽管创业初期非常艰难,但依靠为进口的电脑安装汉卡,为联想公司赚得了第一桶金。经过近20年的努力,从一无所有的小企业,成长为国家重点扶植的旗舰型企业集团。根据美国《财富》杂志公布的2008年度全球企业500强排行榜显示,已经成为世界第四大计算机制造商的联想集团首次上榜,排名第499位,年收入167.88亿美元。

假设柳传志当时还是坐在研究所里喝茶、研究,不思进取的话,充其量也就是个老知识分子平稳退休,临近40岁不安现状艰苦创业,才取得了令人艳羡的辉煌成就。

2 如何进行职业规划

我曾在大学进行过理财培训,和很多大学生进行过交流,不少学生对将要从事的职业感到迷茫,没有主动的想法。我想在大学阶段应该对自己的未来进行一个规划。进行职业规划分哪几个步骤呢?

1.自我定位

进行职业规划前,先要了解自己,正确评价自己,包括自己的价值观、兴趣、特长、性格、技能、智商、情商等。即要弄清我是什么样的人,我今后想如何发展,我能成为什么样的人,我现在应该做什么,我到底想选择怎样的职业,等等。了解自己是非常重要的,再有潜力、薪酬再高的职业,如果不适合自己,也很难做出较大的成绩。

如何了解自己呢?我们可以通过自身的经历来更深刻地了解自己。

比如以前我从业的一些经历,成功的或是失败的,我是怎么对待挫折和工作压力的,我究竟喜欢什么样的职业和工作,哪种职业更适合自己的发展等。另外,求助于同事、朋友等增强对自己性格、特长、智商、情商等方面的认识,此外,还可以借助专业的职业测评系统,全面深入地了解自己。只有深入认识和了解了自己,在进行职业规划时才会避免盲目性,避免走更多的弯路。

根据美国埃德加·施恩教授提出的职业锚的概念,对于初入职场的人确立职业规划很有指导意义。所谓职业锚就是指当一个人不得不做出选择的时候,他或她无论如何都不会放弃的职业中的那种至关重要的东西或价值观。根据这个观点,施恩教授提出了5种职业锚:

(1)技术或功能型职业锚:具有此类职业锚的人,总倾向于选择能够保证自己在既定的技术或功能领域中不断发展的职业,而不愿意选择带有一般管理性质的职业。

结合理财规划师这个职业来说,如果你具有此类职业倾向,可以将自己的职业目标定位为理财公司行业研究员或证券分析师等研究岗位(当然介入证券行业还要进行相关的资格考试)。比如行业研究员是对某一行业进行专业研究,行业发展趋势、行业发展景气度及行业内上市公司股票投资价值等,属于研究岗位,若有很深的造诣的话,无论是在理财公司、证券公司或者基金公司,都是非常受欢迎的人才,职业发展前景很广阔。

(2)管理型职业锚:此类型表现出成为管理人员的强烈动机,承担较高责任的管理职位是这些人的最终目标。此类人有极强的管理欲,可以朝着金融机构管理岗位努力。

不想当将军的士兵不是好士兵,具有管理型职业锚的人,在专业方面不一定非常出色,但他一定是一个能管理好一个团队的将军,能借助资源、人脉和人才优势等,把一个理财团队带好,发挥良好的社会和经济效益,这是事业成功的重要标志。

(3)创造型职业锚:他们的想法不愿意被别人束缚,有创造某种完全属于自己的东西的欲望,如创造自己的产品或工艺品、开办自己的公司等。

这类人可以选择自己创业,比如先在金融机构锻炼几年后,有了工作经验,成立理财公司是很好的选择。

(4)自主与独立型职业锚:这种人似乎被一种自己决定命运的需要所驱使着,他们希望摆脱那种因在大企业中工作而依赖别人的境况,但并不希望到某一个企业中去追求这种职业导向, 而是决定成为一位咨询专家,要么是自己独立工作,要么是作为一个相对较小的企业中的合伙人来工作。

此类人喜欢自由的生活方式,愿意自己掌握命运,可以做独立的第三方理财师。

(5)安全型职业锚:极为重视长期的职业稳定和工作的保障,他们把自己喜欢的职业描绘成能够提供有保障的工作、体面的收入及可靠的未来生活。安全和稳定、不喜欢变动是他们所追求的。他们可能优先选择到政府部门工作,因为政府公务员这种“吃皇粮”的稳定性对于他们来说最适合。他们愿意让他们的雇主来决定他们去从事何种职业。

对于这类人来说,可以选择大的银行等金融机构做职员,需要注意的是,没有哪个职业能绝对的安全,随着市场化的进程加快,很多看似稳定的金融机构也面临经营风险,一旦出现亏损,减薪、裁员也是难免的。因此,选择职业不能一味追求安全。

可以根据以上几方面,对照一下看自己属于哪种职业锚,先准确定位自己才能选择好适合自己的职业。如果这方面弄错了,选择了不适合的职业,很可能造成“职业疲劳症”,对工作缺乏激情,事业发展也不会很顺利。

从笔者的经历来看,我认为选择适合自己的职业非常重要,在从事理财规划师这个职业前,我是石家庄某啤酒公司的一名技术人员,每天

重复着家——实验室——车间等固定路线，慢慢地对工作感到厌倦，像一个逐渐生锈的螺丝钉一样。不到30岁的时候，偶然接触到股票这个东西，第一次投资了大概3000元，令人高兴的是，第一次投资就是盈利的，半年赚了900元，从此对股票投资产生了浓厚的兴趣。

在了解到企业工作不适合自己的时候，我一边努力完成本职工作，一边为选择适合自己的职业进行准备。业余学习了很多股票投资方面的知识，当理财规划师职业在中国刚刚兴起时，为了更好地走上专业投资道路，我报名参加了职业资格考试。

记得当时是石家庄第一届理财规划师职业资格认证考试，报名的多是银行、保险、期货公司等专业金融机构的，像我这样非本专业报名的很少，而且他们一般都有机构给报销学费，我们这些边缘人都是自费的。当时有些人抱怨学费贵就不学了，也有很多银行等金融机构的朋友在学了以后，并没感到对自己有很大帮助，但就我自己而言，感到好像是开了一扇天窗一样，它教了自己很多理财方面的知识，从宏观、微观等方面把握投资标的，也指导自己今后把握经济大势，才能做好投资。后来，工作的不顺利也促使我做出了辞职的决定，我想去从事我喜欢的职业，而且我相信自己终究是会成功的。

从事理财规划师职业后，对我来说，兴趣、爱好、职业、事业等方面都顾及到了，且这个职业相对来说，生活的自由度比较高，对于自己不愿意受约束的性格来说，也是适应的。虽然很辛苦，自己却感觉不到累。值得骄傲的是，在金融危机中，凭借着自己投资方面的经验，为客户规避了风险，经我指导的理财客户资产损失都很小，赢得了客户的信任和支持。

从事适合、感兴趣的职业，可以获得工作满足感和事业成就感，充分发挥自己的潜力，持续发展，使自己获得更大的成功。

3 我该如何选择职业



俗话说“选择决定命运”，这句话蕴含了无数人成功和失败的哲理。外面的世界很精彩，外面的世界竞争很残酷，当你走出大学象牙塔时，你该如何选择有发展潜力、适合自己的职业呢？命运掌握在你自己的手中，适合的职业选择将使自己的事业发展如鱼得水，消极的、错误的选择将带来人生挫折甚至悲惨的命运。

1.如何选择职业

你在了解自己，初步确定了职业方向后，应该对这些职业进行研究，就像我们选股票一样，全球能源供应紧张，环境问题日益突出，在未来的若干年中针对这方面的社会需求一定比较旺盛。要分析想从事的职业其行业发展情况，是否属于朝阳产业，如果选择了一个没有成长潜力的行业，那么职业发展的道路会非常艰难，甚至工作几年后可能面临转岗或失业等风险。

我们可以借助“职业发展前景介绍”“职业名称词典”等工具书，了解每个职业的详细介绍、主要工作内容，对人的资质及教育程度要求以及未来发展前景，等等；通过报刊、杂志和互联网等媒体也是获取职业信息的很好的途径。另外，可通过职业咨询机构、高等学校或行业专家等咨询职业的发展方向。

表3　金融机构理财师职位概述表

职位名称	职位概述	职位要求
银行网点理财师	1.负责所辖网点的维护及管理，促进网点业绩增长； 2.负责网点资料和单证传送、投保单初审、配送单证资料； 3.负责网点柜面人员的日常培训和业务辅导； 4.负责网点及周边宣传和业务咨询，辅助网点人员销售； 5.负责市场同业信息的收集。	1.理财师资格证书； 2.擅长人际沟通，思维灵活； 3.具备培训与辅导他人的能力与热情。
保险机构理财师	1.为中高端客户提供专业的寿险规划及理财服务； 2.开拓和培育中高端客户市场； 3.开拓并维护个人及团体客户，为客户提供合适的综合保障计划； 4.以理财规划师为平台，向财务规划、风险控制、培训讲师、行政管理等方向发展。	1.极强的中高端客户市场开拓能力以及良好的客户沟通能力； 2.从事过银行客户经理、信用卡销售、基金销售、房地产销售等有市场销售经验者优先考虑。
信托机构理财师	1.根据客户需求提供理财咨询； 2.为客户提供财务咨询，负责信托理财产品及其他理财产品的推介和营销； 3.市场开拓与客户关系维护。	1.经济、金融、管理类专业硕士以上学历； 2.具备良好的团队合作精神； 3.3年以上银行业务、投资业务销售工作经验，具有良好的客户资源和销售网络； 4.拥有CFP、AFP、CPA等资格证书者优先。

续表

职位名称	职位概述	职位要求
投资公司理财师	1.负责为个性化客户提供理财咨询、建议服务，制定相应的投资组合和策略； 2.负责保持与客户沟通联系，为客户提供金融分析软件等服务； 3.负责为客户提供理财计划及信息咨询； 4.负责根据客户的委托，帮助客户实施理财计划； 5.负责对公司理财产品全力宣传、推广、销售； 6.负责维持重要客户关系，通过与客户沟通及时调整客户的财务安排。	1.具有投资、募资及上市公司操作经验； 2.熟悉银行、基金等金融产品的运作流程； 3.熟练掌握个人及家庭理财相关知识和技能； 4.具有优秀的沟通能力、团队协作精神以及分析研究能力。
理财公司理财师	1.负责了解客户的需求，给客户提供专业的理财知识咨询和服务； 2.负责与客户拟定理财目标，制定理财方案与配置理财产品； 3.负责客户的后续服务工作。	1.理财规划师职业资格证书； 2.有从事理财规划、银行、证券、保险等相关工作者优先考虑； 3.为人正直、重视专业操守、有团队精神，责任心强。
理财公司高级理财顾问	1.从定量定性的角度研究公募、私募、海外基金； 2.为客户提供资产配置建议。	1.具有良好的家庭背景和个人职业形象、为人正直诚信； 2.具有良好的人际关系与表达能力，能承受工作压力； 3.具备良好的销售经验和团队合作能力； 4.有证券、保险、理财师等资格证书者优先。

（以上表格中的部分资料来自智联招聘网站）

选择职业还需要注意以下几个方面：

(1)顺应国家经济发展方向的职业发展前景良好。

比如，目前全球能源供应紧张，能源紧缺也成为阻碍世界经济发展的瓶颈之一，世界各国纷纷出台了节能政策和措施等，新能源产业也受到前所未有的重视。对涉及新能源的开发、利用等行业长期来说是利好，新能源领域的职业发展前景良好。

(2)选择职业别盲目跟风。

很多人热衷选择热门职业，比如前几年大家一窝蜂都选会计专业，毕业后发现这个职业人才已经过剩。因此，应避免陷入热门职业误区。

(3)做职业生涯规划时，目光应立足长远。

比如要清楚本人目前的职业，10年或20年后发展前景如何？自己的职业在未来社会需要中，是呈逐渐增加还是减少的趋势。自己在未来的社会中的竞争优势，随着年龄的增加是不断加强还是逐渐削弱，在自己适合从事的职业中，哪些是社会发展迫切需要的，等等。

(4)一旦发现职业和自身发展不适应，要尽快调整。

不要怕失去既有的东西，有失必有得，选择了适合自己的职业才更有前途。

(5)可以先就业再择业。

有些人在进入职场前，可能对自己想从事的职业没有明确的概念或要求，可以按照自己的专业取向来选择职业，在工作过程中加以调整。

(6)要舍得花钱，多参加一些职业培训等，争取使自己成为复合型人才。自己掌握的技能越多，职业适应度越强，被淘汰的几率越小。

(7)与时俱进。随着互联网的发展，一些触“网”的新兴职业，也很有潜力，门槛不高，竞争比传统职业要小些，如果用心钻研，更容易取得成绩。

2.制定职业发展目标

职业规划还要为自己设立职业发展目标。就像我们做理财规划方案

一样，分短期、中期和长期目标。短期目标可以是1~5年内的职业发展目标，中期目标指5~10年内的发展目标，10年以上是长期目标。新入职场的大学生，可以根据所从事的工作性质，按照行政管理方向或者专业技术方向，对自己的未来设定发展目标，比如助理工程师、工程师、高工等。

没有具体的职业发展目标，一个人取得成功会很难。哈佛大学曾连续多年进行关于职业发展目标的跟踪调查，对象是一群智力、学历和环境等方面条件差不多的年轻人。在他们求学过程中，调查显示：

27%的人没有目标；

60%的人目标模糊；

10%的人有着清晰但比较短期的目标；

3%的人有着清晰而长远的目标。

25年后，哈佛再次对这群学生进行了跟踪调查。结果是：

3%的人，25年间朝着明确的目标不懈努力，成为社会各界的成功人士、行业领袖和社会精英。

10%的人，短期目标不断地实现，成为各个领域中的专业人士，生活在社会的中上层；

60%的人，他们安稳地生活与工作，几乎都生活在社会的中下层；

27%没有目标的人，过得很不如意，常常在抱怨他人，抱怨社会，抱怨这个“不肯给他们机会”的世界，当然，也抱怨自己。

可见，从学生时代就制定明确的职业发展目标是非常重要的。另外，制定职业发展目标应循序渐进，将远大的目标进行分解，划为小的具体的目标，长期按照既定的目标努力，实现目标并非难事。

对于刚参加工作的年轻人来说，工作经验、社会经验等方面比较薄弱，需要先进行几年的磨炼和积累。就理财规划师职业来说，你可以制定比如短期在保险公司做代理人，中期应聘到证券公司或银行等金融机构就职，长期准备成立自己的理财公司等。有了明确的目标，我们在选择职业时就能按照目标去努力，而不会像无头苍蝇一样，混日子、随

波逐流，缺乏方向感，最后一事无成。

职业规划目标必须立足长远，同时充分考虑到适合自己的兴趣、性格、特长等方面。最近大学生热聘殡仪馆管理人员的事件令人深思。2009年3月，上海市殡葬行业高校招聘会中，3200多名大学生竞聘418个殡葬岗位。但在为期两天的行业统一培训中，约有1/3学生“临阵脱逃”，可以看出有些学生在选择职业时存在不理智现象，他们真的很喜欢这个职业或者是专业对口吗？显然不是这种情况。更多的是因为就业压力，过多考虑了职业稳定性、待遇等方面，未考虑长远的发展目标。试想如果这些学生仅仅是迫于就业压力而选择了不适合自己的工作，上岗后感觉不适应或者不喜欢，甚至认为工作是痛苦且沉闷的事情，工作了很多年也没有成绩的话，可能几年后仍然面临着选择的困难，因此，确立职业发展目标是非常重要的。

实现职业发展目标要脚踏实地，想一口吃个胖子是不可能的。一些金融专业的大学毕业生对保险行业存在着一些偏见，认为社会地位低、工作辛苦等。其实保险工作对客户沟通能力等方面要求很高，若在保险公司营销方面做得很有经验，对你在任何金融机构做理财经理都很有益处。因此，可以选择从最基层岗位开始锻炼，不要怕失败，年轻时重在积累经验。

3.实施并定期调整

确立目标后，制定职业规划实施方案，开始行动起来。职业发展规划在实施过程中，需要定期加以调整和完善。

如果是迫于就业压力等原因选择了自己不喜欢的职业，比如理财师这个职业，工作几年后，觉得工作不适合自己，对工作感到厌倦或痛苦，尤其理财师经常要面临业绩等压力。因此，如果你对这个工作没有激情的话，即使没人淘汰你，你自己也会对自己很不满意了，这样可能要再次面临坚持还是放弃的选择，这时就要慎重考虑了。可以列出有利

和不利因素进行权衡，或者找职业规划专家等进行咨询，调整自己的职业规划。

应该说理财师这个职业，表面看上去很风光，其实背后的艰辛其他人不知道也不理解。因为如果你只是个纸上谈兵的理财师，可能拿到证书在金融机构混日子就够了，但要成为优秀理财师，你要付出比别人更多的努力，尤其是我们这些第三方理财师，优质的客户都在银行，因为银行的理财产品亏损也好、零收益也好，大客户还是喜欢银行，因为银行让他们感觉很踏实。如果作为第三方理财师专业、投资水平等很一般的话，谁会找你理财呢？因此，如果你仅仅是为了金钱、名利等介入这个行业，你一定要作好这样的心理准备：如果做不好的话，很可能会挨饿的。

需要考虑的是，如果辞职重新选择别的行业或职业，则意味着放弃现有的一些专业知识、行业背景和人际关系，“机会成本”较高，这些都是需要慎重权衡的。

但笔者认为，如果这份职业已经让你很长时间感到厌倦甚至痛苦，那么就应该为重新调整职业规划做知识以及心理方面的准备，时间拖很久，只能让你在现有的职业发展上停滞不前，对个人发展、身心健康等方面都不利。我们周围有很多朋友总是在抱怨：对职业不满，对前途感到迷茫。光是抱怨是没用的，关键是去做，为改变现状去努力，机会不会等你，你只有自己去寻找机会。

4 大众理财存在误区产生了专业理财需求

2006年下半年起，美国次贷危机引发了全球性的金融海啸，很多富人在这场危机中财富被席卷，一些盲目投资了高风险理财产品的投资

者，在股灾来临时，多年的积蓄大大缩水，不得不面临重新创业的艰难。富人会赚钱不会理财，穷人既不会赚钱也不会理财，大众理财误区呼唤着专业理财需求。

理财师的定义是什么?

从职业定义上看，理财师是针对不同的个人或者家庭，依据其收入、支出状况、风险属性、投资偏好以及生活环境、职业特点等，通过和金融专家、税务师、保险代理人、不动产鉴定师等协助，为其制订现金规划、风险管理规划、投资规划、房产规划、教育规划、退休规划等理财规划方案和提供理财咨询服务的专业人员。

理财规划师属于有发展前景的朝阳职业，这个职业的出现顺应了中国经济持续高速增长，人民财富迅速增加的需要。自1978年三中全会以来，我国进入了一个崭新的改革开放历史时期，改革开放后的经济飞速发展30年，社会主义现代化建设取得了举世瞩目的辉煌成就，中国经济社会面貌发生了巨变，人民生活实现了从温饱向小康跨越的历史过程。2003年我国人均GDP突破了1000美元，人民享受到国家经济发展的益处，积累了大量的财富，中产阶层在崛起。

2009年3月30日，招商银行和全球知名咨询公司贝恩公司联合发布了《2009中国私人财富报告》，报告中称，2008年中国可投资资产1000万元人民币以上的高净值人群高达30万人，人均持有可投资资产约2900万元人民币，共持有可投资资产8.8万亿元人民币。

在进入小康社会，人们手中的财富增加后，在购房、子女教育、风险保障、养老等方面都有更高的要求。而多数人无专业理财经验，一项专业调查显示：50%以上的人分配资产时是无计划的；78%的人愿意接受顾问建议；25%的人愿意接受服务委托理财；70%的人认为有必要时常对自己的投资绩效进行评估；50%以上的人愿意支付顾问费。因此，理财需求应运而生，理财规划师这个新兴职业，人才需求量是很大的。

表4　改革开放30年国家主要经济指标及居民生活改善数据

指　　标	单 位	1978 年	1980 年	1990 年	2000 年	2007 年
国内生产总值	亿元	3645	4546	18668	99215	249530
外汇储备余额	亿美元	1.67	-13	111	1656	15282
城镇居民人均可支配收入	元	344	478	1510	6280	13786
城乡居民人民币储蓄存款余额	亿元	211	400	7120	64332	172534

来源：国家统计局网站：《中国统计年鉴(2008年)》

1.富人理财方面存在的误区

改革开放30年，随着国家经济飞速发展，中国的中产阶层积累了大量的财富。富人财富急剧增长的背后，我们看到的是有些富人很会赚钱但不会理财，富人在理财方面存在着一些误区：

(1)家庭在风险保障方面存在不足。

家庭成员的保障额度等和自身价值不相匹配，当主要经济支柱发生重大疾病或意外事故等不幸事件时，对家庭造成沉重打击。

大家都知道，财富管理的过程包括财富积累、财富增值、财富保障和财富转移的过程，富人们基本完成了财富积累的过程，而后三个阶段比第一阶段从理财方面来说更为重要。俗话说创业容易守业难，如何守住经过艰苦奋斗获得的巨大财富是富人面临的挑战。当一个富有的家庭或企业遭受重大灾难时，如果没有进行风险规避的话，很可能造成金钱等方面的巨大损失，多年的辛苦化为一场空，需要重新创业。

【案例】2009年2月6日，武汉汉正街大火，失火面积达2000余平方米，火灾造成1人死亡。据湖北省企业联合会副会长陈海平介绍，在这次大火中一共有100多家经营户受损。据了解，至少90%的商户没有购买保险，即使购买了财产保险的商户，也没有买足保险。有些商户因灾而倾家荡产。源祥大楼一楼吉利喜庆礼品店老板谈先生在此次火灾中，他一

楼的门面以及二楼的五个仓库全部烧毁。“我还没来得及买保险,现在这把火,让我所有的财产都没了。”

(2)家庭资产配置不合理。

一些资产100万美元以上的客户,家庭资产以存款和房产为主,有的配置存款占资产比例30%以上,或者房产占家庭资产比率在70%以上,这些都是资产配置不合理,需要根据家庭成员风险属性、理财目标、预期收益率、投资期限等因素加以改善。

富人对房产投资比较热衷,一些企业高管,因为工作比较繁忙,缺少理财渠道和经验等,多把买房作为理财主要方式,钱凑够了,就买套房子。除了房就是房,是其资产特点。有些房产闲置成为家庭沉淀资产。

尤其是在金融危机爆发后,家庭资产面临缩水,需要知道的是,房价并非只涨不跌,房产投资并非只赚不赔的。

【案例】根据中国证券报报道,在1997年,香港楼市最好的时候,影星张卫健将所有积蓄全部投入,购买房产。可没多久香港楼市大跌,想靠房子养老的张卫健,所有的房子因价格下跌变成了负资产。张卫健拍了六七年的戏,所得全都用来还债。后来,他到大陆拍戏多年,再没有考虑投资房地产。

(3)在不了解理财产品风险的前提下,盲目介入了高风险理财产品,造成巨亏。

在实业领域赚钱似乎对于他们来说并不难,但是错买了高风险理财产品,到手的财富却轻而易举地灰飞烟灭。比如在近两年金融危机中,投资了累计期权(Accumulator)产品的富豪群体,遭受巨亏,给家庭带来巨大的伤害。

【案例】根据中央电视台经济半小时报道,2007年,部分内地富豪在香港理财遭巨亏。

2007年8月份,北京的郝婷在香港的星展银行开设了一个私人银行账户,随后把在其他银行的资金陆续转入到星展银行,但是短短几个月

之后，她账户上的8000多万资金却化为乌有，而且还倒欠星展银行9000多万。这都源于投资了银行推销的一种叫KODA的投资理财项目。

2.工薪阶层理财方面存在的误区

富人在理财方面存在误区，对于工薪阶层来说，理财方面也存在很多不理智的地方。

(1)理财缺乏计划性，一阵风式的理财。

理财的关键是匹配，理财产品的选择应该和家庭的短、中、长期理财目标相匹配，和家庭成员的风险偏好和风险承受能力相匹配，另外还要根据金融市场情况定期调整。而我们周围的朋友们喜欢跟风理财，看基金很火，就买基金，不顾及金融资产的可投资期限，甚至把用于短期购房的资金投资股票型基金，造成亏损。

(2)喜欢从众，理财缺乏独立思考。

资本市场中长期运行的规律，大致是七亏二平一赢。多数人喜欢和别人商量，一起投资。在2008年股市8000点、10000点的喧嚣中，不少朋友结伴开始了亏损之旅。理财需要独立思考，根据自己情况选择适合的理财方式并坚持不懈，才能有好的效果。

(3)年轻人"月光族"现象很普遍。

"月光族"特点是年龄通常在25~30岁之间，工作、收入稳定，有些人甚至是高学历，他(她)们崇尚高品质生活，月薪数千甚至上万元却入不敷出。"月光族"形成的原因是通货膨胀造成生活成本高、消费意识超前、理财经验欠缺等因素，若自身对未来缺乏长久的规划、安排，一旦面临将来结婚、购房等需求，往往会捉襟见肘，如果不改变"月光族"局面，将影响家庭今后理财目标的实现。

(4)一遭被蛇咬，十年怕井绳。

投资前充满热情，一旦亏损，心情降至冰点，就再也不理财了，而这也意味着财也再不理你了。一次的失败并不能说明什么，投资就是有风

险的。总结投资失败的经验，找到适合自己的理财方式，在失败中站起来，相信今后你也能成为理财高手。

(5)注重本金安全，忽略通胀风险。

家庭金融资产除了现金就是存款。表面看来存款最安全，实际上长期下来，通货膨胀会慢慢吞噬财富。要保持金融资产的购买力，应当根据家庭情况配置能抵御通胀的资产，如长期投资实物黄金、股票和股票型基金等。

正因为富人和普通工薪阶层在理财方面存在着一些误区等，呼唤着专业理财师的理财咨询服务。但令人遗憾的是，由于某些金融机构的理财师纯粹以产品销售为导向，因此，他们往往把工夫花在如何让客户买公司的产品上，而非为客户选择适合的产品，因此导致服务不到位和信任的缺失。

5 专业理财规划师是做什么的

理财规划师这个职业在中国刚刚起步，因此很多人对于理财规划师还不了解，专业理财规划师的工作内容是什么？简单点说，理财规划师是为客户提供理财咨询及其相关服务的。

1.提供理财咨询服务

理财规划师如同财富管家一样，凡和“财”有关的需求等，都在理财师服务的范畴。因此，在提供理财咨询服务之前，首先需要了解客户需求。不同年龄的客户其家庭形态不同，理财需求也不一样，这就需要理财师根据客户实际情况，提供适合他的理财建议。

表5 不同年龄阶段客户的理财需求

家庭形态	理财需求
未婚家庭	1.合理安排日常支出,偿还求学阶段的教育贷款
	2.租赁房屋
	3.充电、投资自己
	4.小额的储蓄和投资
两口之家	1.合理安排支出,建立应急备用金
	2.购房或准备购房
	3.为养育孩子做资金等方面准备
	4.完善家庭成员风险管理
	5.建立退休基金
三口之家	1.购房购车等大宗商品
	2.孩子教育规划
	3.夫妻养老规划
	4.家庭保障计划
	5.赡养老人资金安排
退休家庭	1.合理的资产配置保证资产稳健增值
	2.财产传承
	3.养老规划实施

此表格只提供了普通的处于各阶段的家庭理财方面的需求,但是对于每个家庭来说,各有各的特点,需要理财师在充分掌握客户信息资料的基础上,提供适合的理财建议。

理财师提供的理财咨询服务有两种：一种是根据客户家庭基本情况(包括财务和非财务信息及风险属性等资料),为客户提供完整的家庭综合理财规划,包括现金规划、风险管理规划、投资规划、房产规划、教育规划、退休规划、税收规划、遗产管理规划等八大规划,当然对每个具体家庭来说,家庭成员所处生命周期不同,理财规划侧重点不同。第二种是提供专项理财咨询服务，如某些客户可能有一些具体的理财需求,如购房如何选择适合的贷款方式,或者家庭成员保险如何组合,对于高端客户来说,考察某些投资项目风险评估等,对于这些专项理财需求,要求理财师根据相关领域的研究、分析和工作经验,为客户提供专业、客观的咨询服务。

如何才能使自己设计的理财规划适应客户需求呢?

首先,要和客户进行深层次沟通,充分了解客户的理财需求。当我们约见客户时,理财师通常为客户提供一些表格。但只通过这些表格并不能真正反映客户的需求,就拿制定投资规划来说,除了让客户填写风险测试表,我们还要问客户过去的一些投资经历,以及对资本市场的看法等,如果是已婚家庭,还要问一下其配偶的风险态度等。通过全面的了解,基于审慎的原则,才能初步确定适合他的投资方向。

其次,坚持匹配原则,消费和投资规模和收入相匹配。如对于"月光族",理财规划师会建议适当控制消费,采取强制储蓄等方式积累金融资产,而对于收入较高的白领阶层,在量入为出、积累金融资产的同时,理财师也要提醒客户注意享受生活,增加一些休闲类的开支。

再者,理财规划要统筹兼顾且定期调整。每个家庭在理财方面都有主要矛盾,理财师做规划要先抓主要矛盾、主要需求,在此基础上,兼顾次要的理财需求。比如,对于一个准备购房的家庭来说,购房需求是主要理财需求,我们做规划时,像保险规划可能建议他投保一些费用低廉、保障型的保险,而把家庭大部分结余资金用于满足购房规划上。理财规划还要根据家庭情况变化和金融市场变化等定期加以调整,比如一个美满的家庭在夫妻一方意外身故后,变成单亲家庭,风险承受能力下降了很多,这样,我们就要及时调整规划。资产配置侧重保守、稳健。

理财规划方案还应具有可操作性,理财师应避免纸上谈兵类的理财规划,规划完成后,客户能够按照规划执行,能达到改善客户财务状况等的效果,如果仅仅落实在纸面上,客户执行规划后造成巨额亏损等,还不如不做规划呢。

2.为客户选择适合的理财产品

理财师在日常工作中,为客户选择适合的理财产品是几乎每天必

做的功课。为客户筛选投资组合,实际上就是资产合理配置的过程。

资产配置简单说,就是根据不同的金融市场环境和家庭情况,在不同的时点上,将资产按比例投资到不同的金融市场上的一个过程。影响个人和家庭资产配置的要素有以下几个方面:

(1)金融市场环境

就证券市场来说,处于牛市还是熊市还是震荡市等。比如牛市时,轻度进取型投资者资产配置大约是60%~70%权益类资产,其他是多元化和避免损失的资产;熊市中,资产配置应考虑规避风险、避免损失为主,比如有70%避免损失的资产,权益类资产如股票比例应较少。

作为理财规划师,在为客户配置理财产品前,首先要分析金融市场环境等因素,这要求理财师金融敏感性好,对于国际、国家宏观经济总体趋势有较准确的把握,即看准大势,才能做出好的投资决策。

对于理财师来说,如何提高自己对于宏观经济的分析和研判能力呢?

第一,理解并掌握宏观经济指标的经济意义,研究主要宏观经济指标之间的相互关系和影响。如GDP增长率、固定资产投资、进出口统计数据、CPI、PPI、国家财政状况、劳动力成本、国家外汇储备、汇率水平、世界主要经济体股票指数及经济发展情况等。

第二,平时多学习国际、国内大的金融机构发布的宏观经济分析报告,通过比较、分析各大机构对于宏观经济政策或数据的解读,逐步培养自己对于宏观经济的分析方法和金融敏感性。

第三,勤于思考,用变化的眼光审视主要宏观经济指标之间的关系。如人民币升值对进出口的影响,进出口的变化对外贸企业的影响,企业的效益等发生变化又影响到劳动力市场。

宏观经济指标之间存在着微妙的联系,人们对宏观经济走向和趋势的把握也是在不断探索之中。理财师只有认真学习、勤动脑,经过长期的实践,才会对宏观经济形势有较准确的把握,才能在任何一种宏观

经济形势下都能游刃有余地替客户理好财。

(2)个人和家庭成员风险属性

理财师在为客户提供理财产品组合之前，一定要了解客户家庭成员的风险属性。

我们通常所说的风险，指的是不确定性，风险可为理财者带来超出预期的收益或者损失，风险可以分为系统性风险和非系统性风险。

风险属性包括两个方面的含义，即风险偏好和风险承受能力。风险偏好指的是个人对风险的喜好程度，而风险承受能力指的是投资者所能承受的最大风险和损失。根据我和客户的交流，大多数理财者都是喜欢收益、厌恶风险的，一般年轻的客户比较进取。风险承受能力和个人的年龄、职业、收入、投资经验等都有关系，且随着环境、年龄、家庭情况的变化，风险承受能力是会发生变化的。

年轻客户可承受资金的最大亏损一般在30%以内，老年客户能承受的最大亏损在5%~10%以内。

理财师在配置理财产品组合前，一定要把客户的风险偏好和风险承受能力调查清楚，可采取问卷和口头提问等方式了解这些内容，这样才有可能提供适合客户的理财产品。比如，对于保守型客户，在配置理财产品时，应选择保本能力强的理财产品作为基本配置，谨慎配置权益类资产，事先将风险控制在客户可以承受的范围内。

表6　客户风险属性测试表

客户风险承受能力测评表：满分50分

分数	10分	8分	6分	4分	2分
年龄	≤27岁	27<年龄≤30	30<年龄≤40	40<年龄≤55	55岁以上
职业状况	公教人员	上班族	佣金收入者	自谋职业者	失业
家庭负担	未婚	双薪无子女	双薪有子女	单薪有子女	单薪养三代
置产状况	投资不动产	自宅无房贷	负债<50%	负债>50%	无自宅
投资经历	10年以上专业	6~10年专业	2~5年自修	1年以内	无

客户风险偏好测评表：满分50分

分数	10分	8分	6分	4分	2分
理财投资目标	赚短线差价	长期利得	抗通胀保值	年现金收益	保本保息
可承受最大亏损	>30%	10%~30%（含）	5%~10%（含）	1%~5%（含）	1%以内
赔钱心理状态	积累经验	照常过日子	影响情绪小	影响情绪大	难以成眠
当前主要投资工具	外汇期货	股票	房地产	债券	存款
未来投资工具	期货、高风险对冲基金	外汇期货	股票、股票型基金等	房地产	债券

评价原则：

①总分≥80分，表明客户风险承受能力较强、风险偏好进取。

②60≤总分<80，表明客户风险承受能力、风险偏好轻度进取。

③40≤总分<60，表明客户风险承受能力、风险偏好轻度保守。

④总分<40，表明客户风险承受能力、风险偏好保守。

表格测试内容仅供理财师参考，还要通过和客户详细沟通了解其真正的风险属性。

表7　客户风险偏好和理财产品配置对应表

个人或家庭成员的风险属性	资产配置原则	组合特点描述
保守型	成长性资产30%以下，定息资产70%以上。	整体风险小，资产增值潜力小，资产价值波动小。
轻度保守型	成长性资产30%~50%，定息资产50%~70%。	风险较小，资产有一定增值潜力。
中立型	成长性资产50%~70%，定息资产30%~50%。	风险适中，资产有一定增值潜力，资产价值亦有一定的波动。
轻度进取型	成长性资产70%~80%，定息资产20%~30%。	风险较大，资产增值潜力较大，资产价值波动较大。
进取型	成长性资产80%~100%，定息资产0~20%。	风险很高，资产增值潜力大，资产价值波动大。

需要说明的是，包括表6测试的结果、表7资产配置原则，都是只能起参考作用的，客户真正的风险属性和适合的资产配置比例，还需要理财师在理财实践中去摸索，使之最适合客户。

另外，进行资产配置还要考虑可投资期限。如果可投资期限大于10年且投资者可承受较大的风险，可采取进取型资产配置策略，投资者可将大部分资产投资于股票上，以追求较高的长期投资收益。若可投资期限大于5年且投资者可承受一般水平的风险，可采取稳健型资产配置策略，将资产在股票和债券方面进行平衡的配置。如果可投资期限小于5年且投资者较厌恶风险，可采取保守型资产配置策略，将多数资产配置于债券和现金上。

【案例】银行理财规划师让未有投资经验的客户一下子投资27万元于股票型基金

2008年5月我在河北交通台做理财节目时，有一天节目结束后，我接到一位来自邯郸的李先生的电话。他是三口之家，夫妻都是事业单位公务员，孩子上初中，以前从没有投资股票或者基金的经历，家庭金融资产全部是存款和国债。2008年3月份他听银行理财师力劝，说股票型基金投资5年肯定能翻番，让他把到期的存款、国债等共计27万元全部买了股票型基金，家庭只剩了3万元存款。

经了解，理财师为他选择股票型基金时，并未对客户做风险测试或者询问客户的风险偏好等。其实不用问，从客户现有的资产配置来看，可初步判断他是个无投资经验、比较保守的人。因此，对于此类客户是不能采取过于激进的投资组合的。当时客户出现亏损后，出现焦虑的情绪，很显然将大部分金融资产投资于高风险的股票型基金对于他来说是多么不合适。

听了他的叙述后，根据他的情况，我为他提了些建议，让他把部分股票型基金转换成了债券型基金和配置型基金，降低了整个组合的投资风险。后来市场又出现了大幅调整，但他调整基金后资金损失幅度比

市场平均损失水平要小。

3.资产配置要考虑家庭形态

资产配置之所以要考虑家庭形态，是因为处于不同阶段的家庭，理财需求、理财目标及风险属性不同，因此，资产配置的结果是截然不同的。一般情况下，家庭会处于四个阶段：单身家庭、初建期、成长期和退休家庭。

(1)单身家庭的特点

对于刚走出校门或刚踏入工作岗位的年轻人来说，面临人生诸多的机遇和挑战，他们可能满怀着对人生的期盼和梦想，但现实并非如此。从他们的理财需求来说，将来面临着结婚、买房等，但自身因为刚参加工作，收入不高，要尽快达到预期目标，也不现实。因为年轻，无家庭负担、父母一般年纪不是很大，赡养老人的支出不大，因此承受风险的能力较强，但自身投资经验欠缺。千里之行，始于足下，要想实现一些长远的理财目标，需要较长时间理财过程的积累，在实践中积累经验，找到适合的理财方式。

适合单身家庭的投资方式：定期定额投资基金或少量介入股票等投资。

定期定额投资基金是指在固定的时间以固定的金额投资到指定的开放式基金中，类似于银行的零存整取方式。基金定投采取分批买入方法，克服了选择单一时点买进和卖出的缺陷，可以均衡成本、分散投资，使自己在长期投资中立于不败之地。从投资学角度看，资金经过长时间的复利投资，累积的效果非常惊人。单笔投资和"基金定投"在功能上有一定区别，前者以投资为主，后者兼具储蓄与投资双重功能，可以让年轻人养成理财好习惯。

下表列举出一个刚走出大学校门的23岁的年轻人每月定投一定金额的指数型基金，到60岁退休时的资金终值，可以看出长期投资复利增值的效应。

表8 基金定投比较表

每月定投金额(元)	投资回报率(%)	60岁时终值(元)
300	7.5	715234
500	7.5	1192057
1000	7.5	2384114

(2)初建期家庭的特点

当一对年轻人走进婚姻的殿堂,生活对于他们来说,不再仅仅是浪漫,组成家庭后,意味着更多的责任。有些年轻人在结婚时,已经购房,而有些尚没有购房的,则面临着合理安排家庭支出,进行适当投资,积累购房资金等需求。随着将来孩子的出生,孩子的教育规划,今后赡养双方老人和自身的养老种种问题,都是必须面对和需要合理规划的。

【案例】小于去年结婚了,她家属于典型的北京80后新婚家庭,她在外企做文员工作,老公是大企业的技术人员。刚参加工作,两人月收入之和有1万元左右,在父母资助下,他们准备好了首付和装修钱,买了套小户型房产,每个月还要还房贷。在开始过小日子后,他们仍然保持着谈恋爱时的习惯,经常下馆子、看电影、买品牌服装,每月的工资竟然是月月光,有时还要父母给贴补。

对于这类家庭来说,理财要点和资产配置原则如下:

a.采取记账方式,管理个人和家庭的消费支出。

建立个人的现金流水账,记账周期可从每月发工资日起到下月发工资前一天,保留消费单据、发票等,每月进行汇总,分析现金流出方向,哪些属于奢侈浪费开支,如过多的聚会、疯狂购物等,一般坚持3个月可找出症结,今后应杜绝这方面开支等。

b.保留应急备用金,保障发生意外时的不时之需。

若工作和收入比较稳定,应急备用金额度够3~6个月日常支出。若工作、收入不稳定或家庭赡养老人等支出较大,应根据情况增加额度。

因应急备用金使用时间不确定，应选择流动性较强的理财产品，如活期存款、货币市场基金等。

c.采取强制储蓄的方法，积累金融资产。

根据记账分析的结果，在控制不合理消费基础上，“月光族”可以为自己设定储蓄目标，如月收入较稳定，制定适合的储蓄目标，有助于逐渐积累金融资产，为将来大宗支出做资金准备。如每月200元~500元定期定投基金，是比较适合的强制储蓄的方式，非常适合“月光族”个人及家庭进行小额、长期的投资，家庭经济负担不大，且基金定投的收益为复利效应，定投期限越长，复利增值作用越明显，适合“月光族”个人和家庭积累购房资金、今后子女教育金和夫妻养老金储备等。

d.建议夫妻各购买一份重大疾病保险，作为已有保障的补充。

可选择消费型的定期重大疾病保险，此类险种保费比较低，不会给家庭造成经济压力。

e.提升人力资本。

做好职业规划，争取增加收入，为理财打好基础。

(3)成长期三口之家的特点

当一对新婚夫妻有了孩子，由两口之家变成三口之家时，家庭财务方面可以说发生了很大的变化。孩子呱呱落地后，家庭相应就多了一份开支。孩子的奶粉钱、衣物、婴儿用品以及医疗费用等，都是一笔不小的开支。有些新妈妈为了更好地照顾孩子，可能选择从企业离职或换到工作轻松的岗位，这意味着家庭收入相应下降了。当孩子入幼儿园后，托儿费、各种兴趣班等的费用算下来真的很惊人。再加上可能还要还房贷、赡养老人等，如果不理财的话，很可能又成为“月光族”，难怪此时的夫妻被称为“夹心族”，可见其生活的无奈和艰辛。

夹心族的理财要点和资产配置原则：

a.现金管理

保持家庭资产的流动性，根据夫妻收入是否稳定、日常开支等情

况，保留适当的应急备用金，一般保留够3~6个月生活开支即可，但对于收入不稳定或赡养老人支出较大等，要多预留一些。

b.风险管理

“夹心族”夫妻家庭责任大，光有社会统筹的养老和医疗保险显然是不够的，特别是身背巨额房贷的家庭，需要通过商业保险规避家庭主要经济支柱可能面对的意外等风险。可根据家庭具体情况，考虑意外伤害综合保险、定期寿险和重大疾病保险等保障类保险。

c.资产配置

通常“夹心族”们的理财目标较多，理财师可将这些目标按时间长短分为短期(1年以内)、中期(5年以内)、长期(5~10年以上)，为了实现这些目标，我们可以根据家庭现金流情况、风险属性等因素，选择适合的投资组合。比如，对于短期理财目标，要选择保本能力好、流动性好的理财产品，如短期存款、货币市场基金等。对于中期理财目标，可选择风险适中、攻守兼备的投资组合，如配置型基金组合等。对于长期理财目标，可以选择指数型基金、股票等。在和客户交流过程中，既要提醒客户注意投资风险，另一方面，注意资产配置方面不能过于保守，单靠存款等看似安全的资产，增值潜力差，要达到孩子教育规划、夫妻养老等规划会很漫长和困难。

(4)退休期家庭特点

退休期家庭以安度晚年为主，投资和消费方面较保守，但是在医疗方面费用大幅增加了。高血压、心梗等老年常见病经常不期而至，吃药、看医生成为生活中不可缺少的内容。因此，退休家庭应注意身体健康。第一，资产增值；第二，适宜较保守的投资策略，高风险的投资应避免。适合退休家庭的理财产品有存款、货币市场基金、国债、债券型基金和保守配置型基金、实物黄金等，根据我们的经验，退休期家庭一般可承担最大亏损在10%以内，理财师可根据预期收益率、风险属性以及投资期限等，选择适合的理财产品组合。另外，财产传承也是退休期家庭需要的规划。

退休老人要谨慎投资股票等高风险理财产品，以避免股票短期的大幅波动影响到身体或心理的健康，因理财而生病是得不偿失的。

【案例】退休老人身体健康近期收到的50万元如何理财

客户资料：小张的母亲已经退休，每个月退休金约7000元，近日收回一笔50万元的现金。他家有房，但老人家从没有理财的经验，儿女经济等方面都不用她操心，她自己的身体也很好。小张为他母亲设计的初步方案是：10万元定期1年，10万元银行理财产品，10万元帮她炒炒股票，剩余的20万元不知道怎么安排，也不知道这种方案是否适合她，请教专家意见。

理财建议：小张母亲的50万元现金，是其养老金的一部分，老人已经退休，且没有理财经验和经历，风险承受能力较差，适宜选择稳健理财产品组合，不建议投资股票。可以考虑如短期存款(一年以内)、货币市场基金、稳健型的银行理财产品、债券型基金和保守配置型基金等，使资产稳健增值。

4.考虑投资经验和投资偏好

投资经验和投资偏好也是理财师需要考虑的因素，应尽量选择客户比较熟悉的理财产品，对于风险高、客户不理解的理财产品应谨慎配置。在配置高风险理财产品时，首先告诉客户最大的投资风险是什么。

6 如何为客户选择适合的理财产品

了解客户、熟悉各种理财产品特点和风险、具备丰富的资本市场投资经验，这些都是理财师为客户选择最适合理财产品的必要条件。

1.选择银行理财产品需要注意些什么问题

银行理财产品是商业银行在对潜在客户群和金融市场分析、研究

的基础上，针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划。这种投资方式，银行接受客户的授权管理资金，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

银行理财产品，有两种分类方式。按照委托币种不同，银行理财产品分为人民币理财产品、外币理财产品和双币种理财产品。按照银行理财产品是否保证和承诺收益，银行理财产品可分为保证收益型产品和非保证收益型产品，其中，非保证收益型理财产品包括保本浮动收益型和非保本浮动收益型。按照投资方式与方向的不同，可细分为新股申购类产品、信托类产品、QDII产品、结构型产品、股权类产品等。

选择银行理财产品需要注意几点：

(1)投资银行理财产品是有产品管理费用的。

分三种情况，无管理费用、有固定基本费用(包括受托人管理费、银行承销费、保管费等)，还有就是无固定费用，只收取浮动收益提成的。因此，投资者能实现的收益应首先扣除这些费用，如果在产品设计、操作过程中，抽头儿的机构很多，那在同样的投资收益率情况下，投资者获得的回报会少。比如客户有债券投资经验，大可不必为其选择债券型银行理财产品，这中间的管理费用会吞噬利润的。

(2)预期收益率不等于投资者能实现的收益。

预期收益率是银行产品最初设计时的估计，根据投资标的、风险设计的区别，预期收益率相差很大，一般来说，预期收益越高，风险就越大，因此理财师不能仅根据预期收益率而做出购买决定，而应该选择符合客户风险属性、资金流动性需求等方面的理财产品。需要注意的是，一般来说，预期收益率是投资者能获得的最大收益，比如某些产品在期末超过预期收益率后，受托人等相关机构除了收取固定费用外，可另外按比例分配收益，而投资者只能享受预期收益率。

(3)注意风险提示。

银行在销售理财产品前必须为客户进行风险评估。同时，银行理财

产品协议上都有风险提示内容，投资者在投资之前，应仔细阅读，选择适合自己风险偏好和风险承受能力的产品。理财师应利用专业知识帮助客户准确评估产品的投资风险。

(4)银行理财产品并非意味着低风险。

比如比较复杂的结构性产品以及QDII产品，预期收益和风险较大。理财师在帮助客户选择时要仔细看投资方向、挂钩标的、收益计算结构等，最好选择自己所熟悉或者波动不是很大的标的物，还要注意投资期限和赎回条款的相关规定，例如有些保本产品是持有到期才能保本，中途赎回不保本。

(5)应关注是否可提前赎回或质押等条款。

应详细了解理财产品和约内容，多数产品规定客户没有提前赎回权，少数银行产品规定客户有提前赎回权，但要扣除一定的费用或以不享有收益为代价。银行理财产品一般为不可质押，可质押的，可从银行质押获得贷款。

(6)选择银行理财产品应注意其起点较高的特点。

人民币理财产品一般投资起点为5万元，因此，对于比如刚参加工作或家庭金融资产规模较少的工薪阶层，理财师应告诫其选择基金定投或基金组合方式理财可能更适合，且如果银行理财产品不能提前赎回可能要影响家庭资金安排。

(7)投资境外银行理财产品应选正规渠道。

我国公民投资境外金融机构理财产品，应找境内有国内银行为背景的代理机构参与。不能盲目听信私人公司的介绍，不能在未见到理财合同的情况下，直接向境外银行机构汇款。理财师有义务帮助客户选择正确的境外银行理财产品渠道，达到分散投资风险的目的。

2.选择基金应注意什么

基金按照投资风格来说，可分为以下几大基本类型：货币市场基

金、债券型基金、配置型基金和股票型基金。按照风险收益特征从低到高排列，应是货币市场基金、债券型基金、配置型基金和股票型基金。通过适当的选择或搭配，满足不同风险偏好的、短期或长期的投资需求。

股票型基金是指60%以上的基金资产投资于股票的基金；债券型基金指80%以上的基金资产投资于债券的基金；货币市场基金指投资于货币市场工具的基金；投资于货币市场工具、债券和股票，并且股票投资和债券投资的比例不符合股票型或债券型基金投资比例规定的，属于配置型基金。

选择基金的基本原则和方法：

(1)根据风险偏好和风险承受能力选择适合的基金。

对于已经退休、风险承受能力较差的老年人，不能将大部分金融资产投资于股票型基金，以免在大幅亏损时影响心情或者退休生活质量。对于收入不稳定的单亲家庭，选择基金组合时，也应以稳健为主。

(2)根据客户所处的生命周期及家庭形态等选择适合的基金。

对于单身的年轻人和处于成长期的家庭，理财师应帮助客户树立正确的理财观念，结合自身情况，除了开源节流外，适当进行投资，实现家庭的理财目标。让客户了解到通货膨胀对财富的吞噬，因此，我们要通过理财收益率超过通货膨胀率才能实现资产的保值。

(3)根据预期收益率、可投资期限选择适合的基金。

如果预期年收益率在10%以上，可投资期限在10年以上，那么股票型基金组合是最适合的基金组合。如果预期收益率高于存款利率即可，那么可选择债券型基金和配置型基金组合。

(4)根据国家宏观经济和金融市场情况选择适合客户的基金。

在投资基金之前，理财师应对国家宏观经济和金融市场大势有总体的认识和把握，比如宏观经济是处于高增长低通胀还是高通胀低增长时期，金融市场处于熊市、牛市还是震荡市，理财师对大势把握正确了，才能更好地帮助客户配置基金组合。若大势判断错了，有可能给客

户带来亏损或者错过盈利的机会。

(5)选基金先选择基金公司。

具体选择哪一些基金时,我们可以重点考虑整体实力强、产品线齐全的基金公司,该基金3~5年以上投资业绩稳定,排名在同类型基金前100名以内,基金风险指标优于同类型基金,主升浪净值增长快,下跌行情中表现稳健的基金。

(6)基金仅是常见的理财产品之一,家庭资产应注重均衡配置。

基金是常见的理财产品之一,但理财不仅仅是买基金,家庭资产配置方面,需要多元化、分散风险,比如实物黄金、外汇投资、房产投资等。根据家庭情况,都可以作为资产配置的重要组成部分。

另外,投资基金还要注意容易被大家忽略的几点:

(1)投资基金并非免费的午餐。

基金的费用包括一次性费用和年度运作费用。一次性费用包括基金的认购或申购费、赎回费和基金转换费等,基金年度运作费用指每年发生的基金运作费用,包括管理费、托管费、销售服务费、其他费用等,直接从基金资产中扣除。为了获得更好的投资回报,投资者应尽量选择一次性费用和年度运作费用低的基金,因为在两个基金投资绩效、风险指标相似的情况下,费用低的基金,投资者获得的投资回报高。

(2)选择基金要对号入座。

不同种类的基金风险是不同的,投资基金之前,要根据家庭成员的风险属性、投资期限选择适合的基金品种。虽然我们通常说长期投资股票型基金是抵御通货膨胀最好的方式,但是股票型基金并非适合所有投资人,在2006年、2007年度证券市场火暴的时候,很多老年人成了投资股票型基金的主力。我记得当时我们给老年朋友的建议是投资保守配置型基金或灵活配置型基金,有些老年人说:"不行,涨得太慢了,比某某基金差太远了……"自己把保守类基金换成股票型基金,就像是没有考到驾照,就盲目上路的新司机一样,开始了危险的投资旅程。牛市过去后,很多风险

承受能力差的人，饱受基金净值缩水的煎熬，流下了痛苦的泪水。

(3)理财师需要关注基金是否有清盘风险。

基金清盘是指基金资产全部变现，将所得资金分给持有人。根据我国基金相关法规，在开放式基金合同生效后的存续期内，若连续60日基金资产净值低于5000万元，或者连续60日基金份额持有人数量达不到100人的，则基金管理人在经中国证监会批准后有权宣布该基金终止。关于基金因资产规模过小而清盘的情况，在亚洲金融危机时的香港曾出现过，因对后市看空，基金份额赎回较多，香港多家基金公司关闭了一些基金。因此，投资基金应选择规模适中，过大或过小都不好，比如说可选择基金份额在30亿~50亿左右或者不超过100亿的基金。

(4)开放式基金有助涨助跌的作用。

开放式基金可以随时申购和赎回，规模不固定，因此，开放式基金会随着投资者频繁的申购和赎回操作净值大幅度波动。在牛市上涨行情中，开放式基金遭遇大额申购，基金经理不得不在高位买入股票，在股票型基金投资狂潮中，行情被推到非理性高度。而在熊市下跌阶段，基金持有人的赎回压力造成基金经理抛售股票，造成净值进一步下跌。因此，对于工薪阶层来说，无投资经验、看盘时间等，对于家庭一些长期的理财目标，如养老金积累等，理财师可以为其选择基金定投的方式，定期定额投资基金，分散了一次性投资有可能高位买入的风险，在坚持长期投资的基础上，为家庭成员积累养老的资金。

(5)基金定投并非无风险，不能等同于储蓄。

基金定投是一种投资策略，为了实现长期的理财目标，长期定投股票型或指数型基金是投资方式之一。但因股票型或指数型基金是高风险基金，短期波动的风险较大，尤其对于在阶段性高点开始定投的投资者，在前一两年内可能大幅度亏损，这时有些人会中止定投，这样，实际就影响了理财目标的实现。

长期基金定投能取得市场大概的平均收益，它通过长期投资的时

间复利效果，分散了短期投资净值波动的风险，只有能坚持下来的投资者，才能真正享受到投资的成果和乐趣。理财师要对客户详细解释关于基金定投的知识，让客户克服短期亏损的恐惧心理。

另外，理财师要像技艺娴熟的司机一样，为客户把握投资方向和基金赎回的机会。比如说理财目标提前实现了，如大牛市，定投指数型基金，本来打算5年实现的理财目标，结果两年就达到了，可提前赎回或转换成风险低的债券型基金等，锁定既得收益。另外，在预期中长期是一个空头市场，可以先定投货币市场基金或债券型基金等，等市场有转势信号时，再定投股票型基金，理财师应帮客户灵活转变投资方向。

3. 如何选择股票

股票是股份有限公司签发的证明股东所持股份的凭证。为什么我们要投资股票呢？因为持有股票能为理财者带来收益，如股息、红利和低买高卖的差价收入。需要注意的是，股票投资具有风险性，上市公司的业绩不佳时，股东就不能获得预期的红利，若公司破产了，股东的投资可能血本无归。另外，影响股票价格的因素也非常多，如公司的业绩、宏观经济基本面、利率水平、突发事件等，造成股票价格上下波动，可能造成股票投资者亏损。因此，选择股票是一门学问。

选择股票需要考察哪些方面呢？

(1)宏观经济分析

俗话说股市是国家经济发展的晴雨表，股市里也有这样的谚语“认大势者赚大钱”，因此，进行宏观经济分析，是理财师进行投资决策的基础。可以从以下几个方面来把握宏观经济大势：

国民生产总值：反映了特定的时间内(通常为1年)国民经济各部门各地区所生产的全部商品和劳务的市场价值。它是分析和预测国民经济状况的最基本工具，也是综合性最强的经济指标。从长期看，股票价格的波动与国民生产总值的变化是一致的。比如持续、稳定、高速的经

济增长，股票市场一般呈现上升趋势，失衡状态下的经济增长，一般导致股票市场下跌。因此，理财师应重点关注国民生产总值变化趋势以及对股票市场的影响，定期给客户调整理财策略。

经济运行周期：就像一年有春、夏、秋、冬季节周期性变化一样，经济运行也有周期性。一般一个周期要经历高涨、衰退、萧条、复苏四个阶段。有些学者认为股票价格要比经济周期循环提早4~6个月，因此，股票价格指数被称为经济的先行指标。理财师要结合宏观经济数据等对经济运行周期进行准确预测，这也是我们调整理财规划的基础。比如，在2008年初，我根据2007年宏观经济数据如GDP、CPI、进出口贸易数据、人民币汇率及国家货币政策、财政政策等方面，分析了我国经济从高速增长进入结构性调整的过程，针对这些基本面分析，给客户调整理财方案，采取偏保守的投资策略，为客户规避投资风险。

国家货币政策和财政政策：货币政策是指央行为实现既定的经济目标(稳定物价，促进经济增长，实现充分就业和平衡国际收支)运用各种工具调节货币供给和利率，进而影响宏观经济的方针和措施的总和。货币政策是通过政府对货币、信贷及银行体制的管理来实施的。

通俗地说，如果把货币看做是水的话，宽松的货币政策相当于“放水”，刺激经济复苏、增加投资、拉动消费等，企业盈利的改善也带动了股票价格的上升。从紧的货币政策削弱了商业银行的放水能力，起到避免经济由偏快到过热、稳定物价等作用。

理财师应该时刻关注国家货币政策的变化及对股票市场的影响，把握住投资的机会。比如说，2007年中国的CPI从3月份的3.3%上扬到10月份的6.5%，通胀压力增大，2007年前10个月新增贷款是2006年全年新增贷款的1.1倍，流动性过剩、物价上涨压力不容忽视。在这种背景下，2007年国家采取的是适度从紧的货币政策，将防止经济增长由偏快转向过热、防止价格由结构性上涨演变为明显通货膨胀，作为2007年宏观调控的基调。

在紧缩的货币政策下，理财师应适当降低客户资产组合中的股票等权益类资产投资比例。

2008年，国际、国内宏观经济形势发生了较大变化，美国次贷危机蔓延全世界，世界经济遭遇百年不遇的金融危机。我国也受到了很大的影响，2008年三季度GDP同比增长9%，较二季度的10.1%下降了1.1个百分点，比2007年同期回落2.5个百分点，创下四年来最低水平。和前两个季度相比，三季度主要经济指标中下滑最为明显的是工业产出增加值。根据统计数据，前三季度，我国规模以上工业增加值同比增长15.2%，比2007年同期回落3.3个百分点。10月份，全国规模以上工业企业增加值同比增长8.2%，比2007年同期回落9.7个百分点，经济下滑态势明显。2008年前三季度，我国出口增速比2007年同期回落了4.8个百分点。前三季度货物和服务的进出口对经济增长的贡献率为12.5%，比2007年同期下降8.9个百分点，对于中国经济拉动作用下降1.2个百分点。10月份，我国CPI同比上涨4.0%。工业品出厂价格同比(PPI)上涨6.6%；CPI和PPI双双回落。

在这种背景下，2008年11月5日，国务院召开常务会议，明确提出适度宽松的货币政策。随后召开的中央经济工作会议，重申实施适度宽松的货币政策，促进货币供应总量合理增长。

在适度宽松的货币政策下，如果理财师帮助客户调整了投资组合，增加了股票等权益类资产的投资比例，带来的是稳健的投资收益。大家都看到了，从2008年10月上证综合指数探底后，截止2009年5月底反弹幅度达50%以上。

财政政策是政府根据客观经济规律制定的指导财政工作和处理财政收支关系的一系列方针、准则和措施的总称。积极的财政政策，会促进经济复苏与发展，股票市场会从低迷走向复苏与繁荣。而偏紧的财政政策，通过税收调整等政策，股票市场一般会出现相应的调整。

理财师要密切关注国家货币及财政政策的调整，帮助客户及时调整理财规划方案。

利率：利率是影响股票市场变化的重要因素，一般来说，利率上升，企业利息负担加重、经营成本增加，公司利润和股息、红利等减少，股票的价格会下跌；而利率下降，企业利息负担减轻，公司利润和股息、红利等增加，股票价格将上升。

通货膨胀：通货膨胀和股市运行存在着密切的关系，对股市影响也比较复杂。适度的通胀对股市有助涨作用，如温和的通胀会刺激经济增长和上市公司的业绩增长，另一方面导致流通中的货币增多，进入股市的资金量增加，这些都会推动股市上涨。而恶性的通货膨胀对股市具有抑制作用，因为严重的通货膨胀，企业原材料、工资等成本增加，利润减少；且在高通胀阶段，管理层采取从紧政策治理通胀，这些都有可能引起股市下跌。

(2)技术分析

如果说基本面分析解决的是选股问题，那么技术分析解决的是选“时”问题，即何时买、何时卖……技术分析是通过对一些技术指标及图表等研究来预测市场行为和市场价格变化趋势的，主要是通过价格、成交量、价格变化的时间等指标进行研究和分析。

几大技术分析理论：

道氏理论：其基本要点是对股市编制指数，强调市场的总体趋势；认为股票市场存在基本趋势、次级趋势和小趋势三种趋势变化，基本趋势是最重要的趋势。

江恩理论：通俗地说，江恩理论告诉我们，市场见顶见底是遵循着周期规律的，市场走势的形态，也是根据一定的时间周期重复出现的。

理财师可以借助江恩的时间循环周期和圆形循环周期理论，来预测股票市场，指导客户进行股票操作。

波浪理论：波浪理论认为，股市涨跌的一个完整周期，由5个波段上升浪和3个波段回档浪组成。

需要注意的是在参考各种技术分析理论进行操作时，要灵活运用，

避免一些误区。比如技术分析一定要结合基本面分析,因为上市公司业绩等基本面因素是决定股票价值的根本因素。在进行技术分析时,要尊重市场,顺势而为,而不是机械地按照技术分析理论操作。另外,如果大多数人都发现了某种技术分析方法后,这种方法可能会失效,起不到预测等作用。因此大家可以采用多种技术分析理论相结合,并根据自己投资实战经验,找到适合自己的技术分析方法。

对于独立的第三方理财师,在为客户提供家庭理财规划后,有些客户基于对理财师的信任和自身无投资经验等方面的因素,在执行理财规划过程中,需要理财师代理操作股票或基金投资,所得收益双方根据预先签订的委托理财协议进行分成。

提供这种理财服务,首先是以理财师和客户之间互相信任为前提,一般是在双方长期合作的基础上,理财师在提供理财咨询方面遵守诚实守信、客观公正等原则,提供的理财建议解决了客户的财务担忧,使客户的家庭资产达到稳健增值。客户对于理财师的投资实战经验有一定了解和认可,因此,选择了由理财师来代理客户投资。

需要注意的是,双方事先要签订委托理财协议,这种行为属于民事委托代理行为,协议内容应是双方真实意思的表现,不能违反国家法律规定。双方在签订委托代理协议时,委托人与代理人的权利及义务应当明确,并体现出一定的对等性。

做一个理财规划师是幸福的,首先一点,他是解决客户个人或家庭财务担忧,为客户进行合理资产配置,达到人生各项目标,实现资产稳健增值、最终达到财务自由的天使。理财规划师职业应该是为客户带来幸福生活的职业,在日常的理财工作中,当我们为客户提供了适合他的理财规划,得到客户的认可和信任,给客户资产带来良好的投资回报时,那种喜悦是难以言状的。

一个专业的理财师,给客户灌输的是一种理财的理念,提供的是一整套家庭理财规划,贯穿整个家庭的生命历程。经过较长时间的检

验，理财规划应能起到改善客户家庭财务状况的效果，就能够得到客户的认可和信任。

理财师在给客户解决财务担忧的同时，也实现着自身价值和财富的积累。一个有经验的理财师，应该是一个投资方面的高手，只有你自己能够实现财务自由，才是理财能力最好的证明，经过长期的努力、积累，理财师是能够实现自身职业规划目标的。



7 理财规划师的门槛高吗

既然理财行业是朝阳行业，理财规划师这个职业是今后若干年的热门职业，那么理财规划师的门槛高吗？什么样的人适合做理财规划师呢？

1.要经过严格的专业培训和考试取得职业资格证书

目前，国内理财师认证市场尚未统一，主要有三种认证系统，金融理财标准委员会的CFP（国际金融理财师）、ChFP（国家理财规划师）和CICFP（中国注册理财规划师协会）三种认证系统，其中，CFP在国际上获得的认可最广泛。

（1）国际金融理财师（CFP）

金融理财师（Associate Financial Planner，以下简称AFP）和国际金融理财师（Certified Financial Planner，以下简称CFP）是中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会采用多数国际CFP组织正式成员的做法，在中国实施的两级金融理财师认证制度。据悉，目前国内一些银行等金融机构较重视标委会的培训和认证。某些银行的负责人就是标委会的成员，带动了银行系统工作人员积极获取AFP或CFP证书的行为。

具备下列条件之一者，可报名参加金融理财师资格考试。

①获得中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会授权培训机构颁发的《金融理财师(AFP)培训合格证书》,可报考AFP资格认证考试;

②获得中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会授权培训机构颁发的《国际金融理财师(CFP)培训合格证书》,可报考CFP资格认证考试;

③参加由中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会授权组织的金融理财管理师培训课程,并通过结业考试,可报考金融理财管理师资格认证考试;

④拥有中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会认可的经济管理类或经济学博士学位,并经标准委员会批准可以豁免全部培训课程的,可报考AFP资格认证考试或CFP资格认证考试。

(2)理财规划师国家职业资格认证(ChFP)

理财规划师国家职业资格认证(ChFP)是由中华人民共和国人力资源和社会保障部颁发的职业资格证书,是惟一一个由政府权威机构颁发的理财规划师证书。理财规划师国家职业资格认证分为三个等级,即助理理财规划师(国家职业资格三级)、理财规划师(国家职业资格二级)、高级理财规划师(国家职业资格一级)。理财规划师(ChFP)全国统一考试时间安排在每年5月、11月。

ChFP二级报考条件只需具备以下条件之一:

①连续从事本职业工作13年以上。

②取得本职业三级职业资格证书后,连续从事本职业工作5年以上。

③取得本职业三级职业资格证书后,连续从事本职业工作4年以上,经本职业二级正规培训达规定标准学时数,并取得结业证书。

④取得本专业或相关专业大学本科学历证书后,连续从事本职业工作5年以上。

⑤具有本专业或相关专业大学本科学历证书,取得本职业三级职业资格证书后,连续从事本职业工作4年以上。

⑥具有本专业或相关专业大学本科学历证书,取得本职业三级职

业资格证书后，连续从事本职业工作3年以上，经本职业二级正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

⑦取得硕士研究生及以上学历证书后，连续从事本职业工作2年以上。

ChFP三级报考条件只需具备以下条件之一：

①连续从事本职业工作6年以上。

②具有以高级技能为培养目标的技工学校、技师学院和职业技术学院本专业或相关专业毕业证书。

③具有本专业或相关专业大学专科及以上学历证书。

④具有其他专业大学专科及以上学历证书，连续从事本职业工作1年以上。

⑤具有其他专业大学专科及以上学历证书，经本职业三级正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

(3)注册理财规划师

中国注册理财规划师协会（The Chinese Institute of Certified Financial Planners 简称CICFP）于2005 年成立。2005年3月28日中国注册理财规划师行业标准〈草稿〉发布。同年4月18日第一批中国注册理财规划师培训开课。目前CICFP实施三级理财师认证制度，即：助理理财规划师、理财规划师和注册理财规划师的认证制度。CICFP在全国设立了28家地方授权培训机构，负责中国注册理财规划师的培训工作。

申报条件(具备以下条件之一者)：

①具有大专学历或取得相关专业学士学位，申报前从事本专业工作3年以上，经注册理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

②取得相关专业硕士学位，申报前从事本专业工作2年以上，经注册理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

③凡持有各类理财规划师资格证书，申报前从事本专业工作2年以上，经注册理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

需要注意的是，报名参加这些理财规划师认证考试要量力而行，各

个认证机构培训的特点不同,因为中国国情和外国不同,不一定洋证书就一定好过本土机构的证书。取得证书只是第一步,关键看自己是否有理财实战经验,是否能提供适合中国家庭的理财规划等服务。事实证明在近几年的理财实践工作中,我们这些取得本土理财规划师证书的"土"理财师,在金融危机中,为客户规避了投资风险,保持了资产的稳健增值,获得了客户的信任和认可。

2.合格理财规划师的必要条件

如果想成为一名理财规划师,通过职业资格考试就可以做了吗?显然不是,要成为一名合格的理财规划师,需要具有良好的职业道德和专业素质等。

(1)要具备良好的职业道德

正直诚信原则 为人要诚信、正直,俗话说"先做人,后做事",一个诚实守信的理财师比一个华而不实的理财师更能吸引客户,靠"忽悠"或者"骗"只能是一时,一旦被客户发现自己不诚信,很可能对自己将来的工作造成不利的影响。坚持诚信服务,是理财师生存下去的基础。

某外资银行明知道理财产品的高风险性,而将这些被称为"金融鸦片"的理财产品卖给不知情的客户,这种销售采取的是不诚信的手段,造成客户巨额的亏损。

客观、公正原则 理财师为客户提供服务时,必须坚持客观和公正,如果想持续为客户服务,就必须告诉客户真实、客观的信息,不能为了自身或所在机构的利益为客户提供错误信息等,造成客户资产方面的损失。

2007年10月左右,一名退休工人在南京察哈尔路附近一家银行网点,投保了某保险公司在这里代销的一款投连险,资金是25万元。据说这笔钱是拆迁补偿款,老人原本打算给孩子结婚及自己养老用的,但经不住理财顾问撺掇,买了投连险。对投连险有了解的人都知道,投连险有激进型和稳妥型等多个账户,当时老人的资金进的是激进型账户,且

是在股指最高时入市，买后账户市值不断缩水。老人曾咨询过银行和保险公司，得到的答复是有可能“翻本”，结果到2008年7月已缩水至约17万元，本想增值却遭遇巨亏，老人承受不了，跟保险公司吵着要跳楼。后来，保险公司对此事进行了协商解决。这个案例说明了理财顾问没有坚持客观、公正的原则，详细告知投连险尤其是激进账户的投资风险，对于不能承担较大亏损的老年人，进行了误导式的销售。

保守客户秘密原则 理财规划师和客户打交道，帮客户提供理财咨询服务，这里面涉及到客户家庭资产等方面的隐私，因此，诚信对客户、对客户资料保密这是最基本的，尤其是客户的身份证、家庭住址、电话号码、资产情况等资料，是绝对不能泄露给第三方的，而且未经客户的许可，理财规划师为客户制定的理财规划方案是不能公开发表或者提供给第三方的，一般在理财规划里双方都有隐私规定和信息披露条款等。这些内容不仅落实在纸面上，更要求理财师在工作中认真遵守。

我记得有一次为一个客户做理财规划，他是通过朋友推荐找到我的，在聊天的时候，我无意中透露了他朋友投资的基金。客户对此有些疑虑，担心他的资产情况等会泄露出去。从这个事情中，我吸取了教训，今后客户的资料在任何情况下都不会泄露给第三方，保守客户秘密是和客户长期合作的基础之一。

专业性原则 理财师在为客户提供理财服务时，应提供专业性服务。如果客户比你都专业，人家为什么要找你来理财呢？因此，理财师需要全面掌握金融、经济、投资、法律等相关领域的知识，同时自己应该在某个领域有专长，如侧重证券、保险等方面。家庭理财的8大规划，涉及到多个领域，因此要想成为一名合格理财师需要有很强的学习能力，不断提高自己，才能不断为客户提供优质服务。同时理财师需要多向同行学习、取经，进行广泛的合作，大家共同进步，整个行业都发展了，理财师才能在事业上获得更大的成功。

勤勉尽责原则 理财规划师这个职业并不像常人想像的那么风

光，要做一个优秀的理财师，会很辛苦、需要付出很多。一方面要和客户进行良好的沟通，了解客户需求，设计适合他的理财规划，另一方面要熟悉纷繁复杂的各种金融产品，而且对于国际、国内金融市场情况也要实时关注，要求理财师具备勤勉的工作作风。另外，为客户提供理财服务要尽责，对理财规划进行定期跟踪、调整，给客户推荐的理财产品要如实告知风险，等等。

(2)具备过硬的专业素质

丰富的理财实战经验 我们都知道家庭理财包括8大规划，其中投资规划是家庭理财规划的核心。因为你既然为客户理财，客户的资产应该在你的规划下稳健增值，如果理财规划仅停留在纸面上，不能为客户改善财务状况或资产增值，我认为这个规划是失败的。因此，这需要理财师具备投资方面的实战经验，这方面第三方的理财师做得要好一些。因为第三方理财师一般都有资本市场投资经验，这样对客户投资方面的服务会有很好的效果。试想如果您没有股票或基金等方面投资经验或经历的话，如何去指导客户投资呢？

良好的心理素质 理财规划师工作的主要内容就是和客户打交道，遭到客户拒绝是很正常的事情，而且有时理财师的建议等并不被客户理解或接受。面对挫折，理财师要有良好的心理素质，失败了要总结经验而不是放弃。另外，在证券市场大幅调整的时候，有些准客户资产遭遇巨亏，理财师还要担当心理咨询师的角色，为客户缓解心理压力。因此，理财师本身的心理抗压能力要足够强，保持自己专业、亲和、处乱不惊的职业形象，更容易赢得客户的认可。

树立个人品牌 理财师在为客户设计理财规划时，要像为自己或自己的家庭做事一样谨慎尽责，以客户为本，服务围绕着解决客户财务担忧、保障客户资产稳健增值的目标来进行，做到每个规划执行起来都让客户满意，赢得良好的口碑和回头客，逐渐树立自己的个人品牌。这样，为客户提供理财服务的道路会越来越宽广。



从事理财规划师职业的若干问题

当你决定从事理财规划师这个职业时，你会经常被这些问题困扰：我该如何选择适合自己的职业发展道路？我该如何拓展客户群体？准客户关心哪些理财问题？我能改行做理财师吗……解决了这些问题，你就有信心在理财行业努力工作下去，并取得辉煌的成绩。





理财师如何选择适合的职业发展道路



随着中国经济的飞速发展，人民生活水平不断提高，人们对于专业理财的需求不断上升，理财师职业有着广阔的发展前景，选择适合自己的职业发展道路，对于理财师的成长来说尤为关键。

1.地域的选择

做一名专业理财师需要选择工作的地域吗？

大家都知道，理财师的工作是利用自己所学到的专业知识为个人或家庭提供全面的理财咨询服务，如果所在的城市经济发展快，富裕人口多，理财需求旺盛，对于理财师的发展是非常有利的。同样是理财师，如果你在小县城里，只能是银行客户经理、保险代理人，而且银行的工作比较抢手，不是很出色的人才未必能被录用。

目前，在我国，金融中心城市多以“人才、环境、规模、设施”作为发展的主要目标和方向，而人才一般被列为发展金融中心的首要工作。国内大的金融中心云集了大批的中外金融机构，有中资银行、外资银行、基金公司、证券公司、保险公司和第三方理财公司等，对于理财方面的人才需求量非常大，可供理财师选择的机会也很多，理财师经过自身的努力，发展潜力和空间巨大。

如何选择工作的地域呢？

理财师可以在我国的主要金融中心城市寻找工作机会。下面简单介绍一下目前我国的8个主要金融中心。

上海：远东金融中心

纵观历史，早在20世纪30年代，上海不仅是中国的金融中心，也是

远东的金融中心。

1935年，全国共有164家银行，其中，58家银行的总行设在上海；共计有247家储蓄类机构。而且，当时上海已形成了与国际接轨的各类金融市场，包括信贷市场、同业拆借市场、票据市场、内汇市场、外汇市场、黄金市场、白银市场、债券市场、股票市场、商品期货市场等。各大金融市场整体交易活跃、颇具规模。就拿黄金市场来说，1936年，上海的黄金市场全年成交数达到3116万条，折合美元1100余万元。这一数字超过了日本的东京和大阪之和，也远远超过法国的巴黎。20世纪30年代上海远东金融中心的地位，奠定了其作为金融中心的历史声誉和区域优势。截至2007年年底上海市主要中外资金融机构的数量已经达到了858家。

2009年3月25日国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，审议并原则通过关于推进上海建设国际金融中心和国际航运中心的意见。这标志着上海已进入一个新的发展阶段。目前，上海已形成了以资本、货币、外汇、商品期货、黄金、产权交易、再保险市场为主要内容的现代金融市场体系，汇集了众多的国内外知名金融机构。

据悉，上海金融企业也将尝试进行开放式、市场化的整合，在用人机制上也会采取市场化的方式，比如说一些大的商业银行曾公开招聘高级管理人员等。上海金融业的高速发展，给专业理财师带来了巨大的职业发展空间，上海无疑是有远大志向和抱负的理财师的第一选择。

北京：金融决策中心

与上海相比，北京是我国的政治中心、文化中心和决策中心，拥有很多行政资源优势。比如说，中国金融行业的决策机构“一行三会”——中国人民银行、银监会、证监会、保监会都在北京，四大国有商业银行总部也全部位于北京。11家保险公司的总部都设在北京，其中包括中国人保、中国人寿等大型全国性保险公司或集团。截止到2006年底，驻京的金融法人单位总数达538家。其中，银行机构59家，保险机构54家，证券机构226家，财务公司、信托公司、基金公司等其他金融机构199家。外资

金融机构在京分支机构和代表处也在不断增加。北京被定位为国家的金融决策中心、金融监管中心、金融信息中心。

2006年1月19日，北京市出台了《关于促进首都金融产业发展的意见实施细则》，意味着落户北京的金融机构及相关人员可获得税收减免、资金补助、购租房补贴、进京户口、子女入学等多项优惠政策。此举也吸引了高盛、瑞士银行、摩根大通等21家外资金融机构入驻北京。

北京以其地缘优势和政治地位，逐渐发展成为具有国际影响力的金融中心城市，吸引着大量的金融机构和优秀人才，北京也是理财师大展宏图的选择。

深圳：领军珠三角的金融中心

深圳是我国第一个改革试验区，也是我国第三大金融中心。深圳作为金融中心的优势在于，具有多层次、发展潜力巨大的资本市场，包括主板、中小板、创业板、代办股份转让市场等。深圳的创业投资机构数量及资本规模位居全国第一。深圳银行、证券、保险业机构密度、外资金融机构数量及从业人员比例均居全国前列。与180多个国家和地区300多家金融机构建立了业务代理关系，金融从业人员4万余人。现有国内金融机构100余家，营业性外资金融机构30多家，外资银行数量、资产和外币存贷款规模仅次于上海。深圳汇集众多的基金管理公司、证券公司、阳光私募基金、私人股权基金和风险投资基金等，成为中国私人财富最集中的财富中心。

2008年初，《深圳经济特区金融发展促进条例》正式出台，提出了深港两地在货币市场、小额贸易人民币结算及人民币拆解业务等方面的合作，以深港金融合作为纽带，巩固提升深圳金融中心城市地位，重点突出投融资、财富管理和金融创新功能。

深圳的今天和明天都是美好的，如果想成为一名成功的私人理财师，到深圳创业也是很好的选择。

重庆:西部金融中心

重庆是西部重镇,处于长江上游工商业经济与金融中心,是客商进军中西部市场的重要据点。在2007年4月召开的重庆市金融工作会议上,提出了把重庆建设成为长江上游金融中心的构想。重庆金融业"十一五"规划中,对构建长江上游金融中心的目标进行了细化,在金融市场方面,明确了打造西南票据中心,确立重庆产权交易市场在西部地区及长江上游地区的领先地位,培育和发展信托市场,壮大期货市场等发展目标。

目前,从银行机构看,重庆是长江上游四省市中银行业机构门类最为齐全和聚集效应最为明显的地区,尤其是外资银行数量在该地区的比例超过了1/3。重庆证券、信托、期货服务组织体系完备,近年来全国性和外资保险公司加快了进入重庆保险市场的步伐,重庆保险业已经形成国有控股、中外合资、相互保险等多种组织形式并存、竞争激烈的局面。

重庆打造长江上游金融中心的目标,必将吸引更多的金融机构云集,金融发展空间潜力巨大,也是理财人才展现能力的好地方。

天津:环渤海经济圈核心

天津是我国北方最大的沿海开放城市和港口城市,是环渤海经济圈的核心。2006年国务院下发了《关于推进天津滨海新区开发开放有关问题的意见》,意见明确指出:"鼓励天津滨海新区进行金融改革和创新。在金融企业、金融业务、金融市场和金融开放等方面的重大改革原则上可安排在天津滨海新区先行先试。"滨海新区金融改革总体思路包括四个重点突破的方向:一是拓宽直接融资渠道;二是开展金融机构的综合经营;三是创新和完善金融机构体系;四是外汇管理改革。2006年9月天津市递交到国务院有关部门的《滨海新区综合配套改革试验方案》经过多部委的谈论,2008年3月终于获得了国务院的正式批复。《方案》明确提出,将天津市滨海新区建设为全国金融改革创新基地,进一步深化金融

体制改革;国务院积极支持在天津滨海新区设立全国统一、依法治理、有效监管和规范运作的非上市公众公司股权交易市场,作为多层次资本市场和场外交易市场的重要组成部分,逐步探索产业基金、创业投资基金等产品上柜交易。这预示着天津进入了一个崭新的发展阶段。

大连:东北亚区域金融中心

根据综合开发研究院首次推出的“中国金融中心指数”排名,大连在全国排名第六,在环渤海地区以及东北地区排名第一,属于第二级次,即核心区域金融中心。

经过多年的发展,已有众多金融机构在大连安营扎寨,截止到2007年11月份,大连拥有分行(分公司)以上金融机构75家,金融营业网点1762个,金融从业人员4万余人。大连商品交易所是中国三家商品期货交易所之一,大连还是东北地区主要的外汇结算中心和惟一的外汇交易中心,外汇交易额、结算总额、国际收支总额均占辽宁省全省的三分之二以上。东北惟一的法人寿险和财险公司,辽宁惟一的法人证券公司和信托公司总部都设在大连。

大连市委、市政府在“十一五”规划中明确提出了把大连建设成东北亚国际金融中心的长远发展目标。

如今的大连已成为东北地区金融机构种类最全、密度最大、开放程度最高、资金流量大、交易活跃的现代金融城市,正朝着成为辐射东北亚的区域金融中心的战略目标前进。

杭州:长三角区域金融中心

杭州是长三角民营经济第一大市,民营经济活跃,民间资本充裕,杭州周边地区是全国民间财富最多的地区之一,也是中产阶层的聚集地。杭州的金融总量位居全国第5位,在长三角仅次于上海,拥有各类金融机构215家,占浙江总数的六成,也是金融业务快速发展的城市之一。

2009年杭州提出要打造长三角南翼金融中心的计划。据悉,杭州对于落户的金融机构总部、地区总部和省级总部具有奖励、补助、税收优

惠、人才激励等政策支持。根据最新的金融中心建设规划，杭州将重点打造“一区一带”。“一区”，指核心区钱江新城，“一带”指富春路，计划建成钱江新城的金融商务大道。相信不久的将来，杭州将以崭新的面貌成为辐射长三角的金融中心。

武汉：中部地区的区域金融中心

2008年湖北省政府金融办推出了《武汉区域金融中心建设规划（征求意见稿）》，该规划提出了近期目标和远景目标。近期目标是初步建立武汉区域金融中心的框架，重点建设以特色市场为主的特色型金融中心；远景目标是到2025年形成立足湖北、带动中部、面向全国、联系世界、具有强大辐射功能的金融中心。

目前武汉地区拥有银行业金融机构24家、保险公司30家、证券机构74家，上市公司35家、信托投资公司2家，2009年武汉又将新增5家银行业金融机构。武汉已成为拥有银行、保险、证券、信托等多种金融机构的中部地区的金融中心。

以上简单介绍了我国的主要金融中心城市，理财师可以根据自己的情况来选择适合的地域进行发展。理财领域是海阔凭鱼跃、天高任鸟飞，有志的理财师可以获得更多的发展空间。

2.理财师如何选择金融机构

当你通过了理财师资格考试，准备介入这个行业时，你会面临多种选择，有银行、保险公司、基金公司、第三方理财咨询公司等，你该如何选择金融机构呢？理财师可以根据性格和职业锚来选择适合自己的金融机构。

(1)老虎类性格+管理型职业锚

此类人的竞争力极强，对于权力、金钱等目标有长期的执着追求，喜欢和善于领导别人，用俗话说就是“到哪都想当官儿”。小时候一般就是孩子王，胆子奇大、喜欢冒险，不想被别人所左右，有强烈的改变现

状、体现自己人生价值的欲望。对于此类老虎型的理财师,适合金融机构的高级管理岗位或者直接做第三方理财公司的老板。千里之行始于足下,有野心更要耐得住性子,先积累自己的人力资本再从长计议。老虎型的人在理财师职业发展过程中,自信不要变成自负,注意从业中坚持良好的职业道德修养,拓展自己事业更好的发展空间。

(2)孔雀类性格+安全型职业锚

此类人的特点是能说会混,和什么样的人都能打成一片,朋友甚多,人际交往能力很强。喜欢和别人交往,有集体荣誉感和团队合作精神,很有亲和力,人缘极佳。孔雀型的理财师,银行、基金公司等的客户经理也许是最适合的了,其交际能力可以胜任维护、拓展客户资源的工作。

(3)猫头鹰类性格+技术型职业锚

此类人的特点是性格沉稳、不大爱讲话,比较保守、严谨,工作认真、具有较强的分析能力和理解能力,不喜欢和人打交道,对事业有执着的追求,容易钻牛角尖儿。猫头鹰类的理财师,并不适合做客户经理,每天需要和客户交流得口沫横飞的,理财咨询公司的基金等理财产品研究岗位是比较适合的,猫头鹰的严谨、一丝不苟的工作作风,有利于他在事业上取得辉煌的业绩。

(4)变色龙类性格+创造型职业锚

此类人的特点是适应能力很强、善于沟通,遇事儿不执着,善于随机应变,到何种环境下都能很好生存下去。此类性格的人若具有创造型职业锚,可以在金融机构锻炼几年后,与合作伙伴创建理财咨询公司,能左右逢源、上下变通,有助于公司业务的顺利开展。

俗话说性格决定命运,性格也决定了我们处事的态度和方式等。理财师在选择职业发展道路和方向等方面,要首先考虑适合自己的性格类型和职业倾向,这样,才能使自己顺畅地在职业道路上走下去。否则,可能努力多年后,我们还要面临痛苦的选择。

3.我能从事第三方理财吗

随着百姓理财需求的多元化，在中国2004年即出现了第三方理财公司，早期成立于北京等大城市的第三方理财公司，迫于生存压力，基本都消失了。据悉，目前我国第三方理财在理财市场上所占份额不到1%，既说明第三方理财公司在中国发展缓慢、生存压力较大，同时也意味着较大的发展空间和机遇。

有志从事第三方理财的理财师，需要从心理、知识、经验等多方面进行准备。

首先，第三方理财机构的理财师比银行、券商等机构的理财师生存压力要大得多，因为就中国老百姓的理财习惯来说，很信任和依靠银行，而对于理财新生事物——第三方理财机构处于不了解、不认可、不信任的状态，第三方理财机构在规模、实力和信任度方面难以和银行竞争。因此，第三方理财机构找到优质的客户资源很难，尤其是新成立的理财公司，可能很长一段时间都没有客户，理财师的生存压力可想而知。这是你在进入第三方理财之前必须要知道的。如果没有坚强的信念，最好还是放弃第三方理财的想法。第三方理财领域是属于具有创业激情、勇敢、不畏艰险的理财师们的。

第三方理财师要有终身学习的毅力。理财涉及多个领域，知识的更新很快，新的理财产品也是层出不穷，理财师只有不断学习，才能适应理财发展的需要，才能不断站在理财最前线给客户提供适合的理财建议。理财如果仅停留在现有的知识、水平上，靠吃老本、不思进取的话，早晚会被市场和客户淘汰的。

第三方理财师需要有投资实战经验。想成为一名优秀的第三方理财师，自己首先要积累投资方面的经验，自己先能达到财务自由，才能更好地说服准客户。据我所知，一些出色的第三方理财公司的核心管理人员一般都有多年的资本市场投资经历，对于风险的控制和市场的

把握方面都颇有经验，追求绝对回报，为客户取得了较好的投资收益。根据普益财富发布的《2009年6月商业银行理财市场报告》显示，2009年上半年全国70家银行共发行2431款个人理财产品，上半年纳入统计的到期结构性理财产品中，有三成的产品到期负收益或零收益。而2009年我国上证综合指数上涨60%，看来部分银行理财产品难以达到客户预期的理财收益率。正因为如此，具有较强投资能力的第三方理财机构若能满足客户收益目标，能逐渐积累忠实客户，毕竟客户真正关心的是理财的收益，仅有实力不能为客户带来财富增值也就失去了理财的意义。

从国外第三方理财的发展来说，美国的第三方理财事业发展是比较成功的。原因在于第三方理财开展得比较早，并且美国拥有较完善的法律环境，美国的传统文化对于个人信用比较重视。一般在美国从事第三方理财的专业人士都是业内资深人士，从业经验丰富，口碑和信誉良好。因此，在美国，第三方理财获得了蓬勃的发展。而日本、加拿大等国家第三方理财发展比较缓慢，原因在于法律和传统理财观念等，多数人还是愿意把财产交给银行等金融机构。因此，如果想在第三方理财领域做出突出成绩，一方面需要积累从业经验、投资经验等，另一方面要积累人脉和建立良好的口碑等，这可能要经历一个漫长的过程。

就中国来说，成立于2003年8月的上海诺亚投资管理有限公司，是目前国内最大的独立理财顾问机构。截至2007年9月，诺亚财富已在上海、北京、广州、温州、杭州、武汉等国内大中城市设立了分支机构。同年10月，美国最大的风险投资机构“红杉资本”注资诺亚财富，从而拉开了诺亚新一轮发展的序幕。

诺亚财富的理财服务采用会员制，包括为私人、家庭、私人企业的特定中高端客户提供全方位财富管理服务，具体包括提供家庭资产负债配置方案、家庭金融投资、保险、税务、不动产顾问投资等服务。

诺亚公司有一套系统的客户理财管理模式,如设立了客户服务中心,统一管理与客户有关的资料、产品信息、投诉信息反馈等,系统化地对所有客户相关信息进行管理。对于理财师的管理诺亚也有独到之处,诺亚给理财师支付底薪,理财师不必以销售佣金为主要收入来源,保证了理财服务的中立、客观性。诺亚的理财师是以小组方式为目标客户提供全方位服务的,这样也避免了单个理财师对客户资源的影响,个别理财师跳槽不会带走客户资源。

经过6年的发展,诺亚在中国第三方理财领域占领了重要的地位和发展先机,随着今后理财市场的不断发展,相信会有更多的具有规模优势的第三方理财公司出现,为客户提供多元化的理财服务。

2 准客户经常问理财师的几个问题

很多理财师在为客户提供理财服务时,时常会面临工作中种种压力和困惑。别人对你的工作不理解,怀疑你的理财水平或者能力等,准客户还经常会问到你一些他们感到迷惑的问题,通过思考这些问题,了解客户的心理和理财需求,才能为客户提供更优质的服务。

问题一:我月收入2000元,钱太少了,能理财吗?

解决这个问题,实际上是解决准客户理财观念的问题。理财师为客户理财就是纠正其在理财方面的一些错误观念,实现家庭理财目标的过程。对于此类准客户,需要强调钱多钱少不是理财的必要条件,钱少更需要理,合理规划的话,小钱也能办大事。理财师可以强调小钱复利增值的神奇效应,比如说每月定投500元,按照年度收益率能达到8%的话,定投10年就可获得资金91680元,可以满足孩子教育费用开支,但倘若理财无计划,都花光了,到时候仍然什么问题也解决不了。

问题二:我想找收益既稳定、风险又不高的理财产品,不能亏损本金,又能战胜CPI,这样的产品有吗?

准客户的这种想法是很理想化的，也是反映了他潜意识里是害怕风险的。理财师在为客户理财时,要深刻分析准客户的心理,掌握了客户心理,就容易为他配置适合的理财产品。理财师可以给他讲解风险和收益之间相辅相成的关系,承担风险是获取收益的前提,收益是风险的成本和报酬。对于存在这种想法的准客户,理财师在配置理财产品时,应注意他以往的投资经历,如果一直是以存款为主的话,说明本身的风险承受能力较差,选择理财产品时,要选择波动较小、预期收益比存款略高几个百分点的产品组合。

问题三:现在这形势我还能买基金吗?

我曾无数次被问到这个问题,提问者一般是在短期行情飙涨后,对自己现在理财存在不满而想通过购买基金来进行资产保值。这种准客户有着跟风的倾向,看了邻居或者朋友投资赚了钱有羡慕心理,但他们对于金融市场敏感程度差,他们准备投资时,往往是阶段性行情快见顶时。理财师可以让客户分清短线投资和长期投资的区别,让理财变成长期的习惯,避免跟风投资,对于没有投资经历的准客户,可以先让他们尝试基金定投的方式,能够更好地分散投资风险。

问题四:哪个基金涨的最快?您放心吧,大胆推荐,我能承担30%的亏损。

如果有准客户跟您这么说,您千万不要相信。不是说客户不诚实,而是在牛市中,多数人会被“疯牛”忽悠晕了,只看到收益,忽略了风险。至于能承担30%的亏损,只是准客户可能被传染上“疯牛病”的呓语。事实上,他可能短期亏损5%就已经受不了了,所以告诉理财师们一个秘诀,对于准客户在牛市疯狂期说的话一定要打个折扣,这样避免投资伤害其心理承受底线。理财师应该能辨别客户的真实风险属性等,而不是仅仅听客户的言辞,当然要以礼貌、职业态度对待客户,注重内心的分

析，不能嘲讽、反驳和责备等。

问题五：有客户在上证综指2000点时，问：我是激进型投资者，我全部都是存款，问怎么配置理财产品？

理财师需要注意的是，如果金融资产全部是存款的话，无论是处于何种金融市场环境下，客户都属于保守型的，而不是激进型的，即使他强调自己是激进型的，您也不要盲目相信。还是从保守、稳健的角度为他选择适合的理财产品组合。只要他的钱没在资本市场里，他对于风险是没有真实感受的，因此，判断自己是激进型的或许是一种想像。

问题六：我投资了华夏回报基金，目前亏损20%，我想先把它转换成华夏货币基金，波段操作，等股市行情好了我再转回华夏回报，可以吗？

这名准客户看来有股票操作经验，知道波段操作。对于这类基金投资者，理财师可强调基金是长期的理财产品，不适合短期波段操作，且基金投资费用较高，一般股票型基金申购、赎回总费率为2%，频繁的操作会导致收益降低而且投资心态容易变坏。对于一般投资者来说，很难把握好波段，如果波段操作技巧很好的话，也不至于亏损20%了。因此，在家庭财务安全的情况下，理财师还是建议客户继续持有基金。

问题七：我是一个新股民，2007年初入市，3个月资金就翻番了，理财师给别人的基金投资建议收益才30%，我比理财师强多了。

在2006、2007年大牛市中，随处可见赚了钱欢天喜地的新股民。理财师可以为这类准客户的投资热情浇点冷水，告知其获取收益时，别忘了投资风险。理财的真谛不是短期获取暴利，而是追求家庭财务的安全和资本的稳健增值。世界著名投资大师巴菲特的投资收益每年是21%。新股民短期投机赚1倍并不稀奇，只是碰上牛市，撞大运了；如果不掌握适合自己的理财方式，这些钱也有可能在熊市到来时赔光。事实上，很多新股民在2007年底股市逆转后，不仅把赚来的钱全部还给了证券市场，而且还搭上了自己的本金。

问题八：年初我买的股票型基金已经翻番了，保险买了没用，一点收益都没有，我想退保买基金，可以吗？

在牛市，有很多朋友被红火的行情所吸引，选择退保炒股，这在理财上来说是很危险的。

保险的主要功能是保障，其优势不在于投资收益率的高低。保险是理财金字塔的基础，家庭理财缺乏保障这个根基，所有的高风险投资将是虚无缥缈的空中楼阁，当风险降临时，一旦倒塌，将对家庭财务造成毁灭性打击。反之，家庭有风险保障，即使投资失败，也有机会东山再起，当家庭成员罹患重大疾病时，如果有了足够的重大疾病保险等，家庭不会受到重大影响。

问题九：3个月后我准备买房，现在这几十万元闲着，我想做个短线投资，赚出装修费用来，可以吗？

理财师在为客户配置理财产品时需要注意可投资期限，如果是3个月投资期限，只适合选择活期存款和货币市场基金等流动性好、风险低的产品。如果是想投资股票等高风险理财产品，理财师应劝阻客户放弃这种想法。短期投资股票的不确定性因素较多，能赚出装修钱最好了，但我们看到的是很多准备买房的人短期投资股票，不仅没赚到装修钱，亏损得连房子都买不起了，不得不延长购房时间。如果以赌博的心态进行短期投资，亏损的概率会比较大。理财师可以为客户解释或讲解一些真实的案例，说服客户选择适合的理财产品。

问题十：我们夫妻都有社会养老和医疗保险，还需要投保商业保险吗？

理财师可为客户讲明社会保险和商业保险的特点和作用。社会养老和医疗保险的特点是广覆盖、低保障、保基本，即仅能满足最基本的养老需求，如果想过高品质的退休生活，必须补充适当的商业保险。比如社会医疗保险有报销范围和比例等限制，可以通过购买商业医疗保险来补充社保需要自费的部分。一般的重大疾病治疗费用多达几十万

元，社会医疗保险是无法满足需要的，客户可通过购买保险公司的重大疾病保险，在罹患重大疾病时，可以得到约定的医疗费用。

以上这些问题，反映的是众多客户理财困惑的一个缩影。理财师为客户提供服务，了解客户心理是前提，深入分析客户理财过程中的心理变化，可以了解其对风险的态度以及理财的观念等，便于我们提供适合他的理财建议。

3 从事理财师职业对个人有何益处

当你选择了理财师这个职业后，意味着你将付出更多努力，同时也意味着更多的机遇和广阔的发展空间。能够抓住机遇、突破自己，在职业方面有更好的发展空间。

1.理财师的待遇如何

理财师是一个很有潜力的职业，据了解，美国的理财师，收入和社会地位等已超过专业会计师，2004年、2005年连续两年成为全美最受欢迎的黄金职业。说起理财师的收入来，因为个人能力、水平不同，收入悬殊，优秀的理财师月收入可达十几万美元，较差的月收入大概也有两三千美元。可见，理财师不愧为距离财富最近的人，理财师职业可以被称为金领职业。

就美国等国家的理财领域来说，理财师收取理财规划费、理财咨询费用已经比较普遍，高级理财规划师可以按照每小时来收取咨询服务费。在我国，因理财师的整体水平参差不齐、无相关法律环境，以及百姓并不认可为理财咨询付费等因素，目前，我国的理财师收入来源主要是工资、佣金等。比如说银行的理财师，一般有保底工资，根据销售基金、

保险、银行理财产品等指标完成情况，享有销售提成。这种收入模式难免造成理财师为客户服务以产品销售为导向，理财师们的收入差距也非常大，推销业绩突出的月收入万元以上，而业绩平平的每月可能只拿2000~3000元。

小王是某外资银行的理财经理，她的年收入构成包括基本工资、超额业绩提成和年终奖，她的年收入大约在税后15万~20万元之间，主要工作内容是拓展客户，每天要打很多电话，邀请准客户到她所在的外资银行开户。据她介绍，外资银行的考核目标很残酷，工作压力也比较大，完不成指标的同事，只有基本工资、无业绩提成，一般3个月以内就离开了。

和小王比起来，在中资银行担任理财经理的小顾，销售压力要小很多。她的收入比较稳定，产品销售提成占收入的比例低于外资银行，虽然总体收入比外资银行理财经理低一些，但任务基本在不加班的情况下可以轻松完成。有理财需求的客户会主动来理财贵宾室咨询，小顾会向他们介绍本行的一些银行理财产品，详细地分析产品风险、预期收益率、产品特征等。对于千万资产以上的大客户，她平时经常通过电话、面谈等方式进行沟通，把新的理财产品信息及时介绍给他们。

小张今年刚加盟北京的一家第三方理财咨询公司，他的收入包括底薪和提成，底薪2000元，提成根据拓展的客户资源的情况而定。因为自己所在的公司刚刚起步，小张的收入不高，但他并不很在意。自己从业时间才一年，他说现在多储备知识、积累为客户理财的经验，是最重要的。他相信在中国随着理财事业的发展，自己的前途很光明。

2.理财师的个人发展空间如何

随着我国经济的持续发展，近几年，国内各银行在理财领域各显其能，纷纷成立了“贵宾理财工作室”和“财富管理中心”等，抢占高端客户资源；与此同时，外资银行也不甘示弱，相继成立“私人理财中心”和“理

财俱乐部”,通过举办高端聚会等方式挖掘理财商机。

金融机构这些理财部门的成立，产生了对于专业理财师的大量需求,同时,第三方理财公司也在各地蓬勃发展,可以说理财规划师具有良好的职业发展空间。

就拿工商银行某分行来说,每年邀请金融标准委员会的专家,来为员工开设金融理财师培训班,进行全方位理财知识培训。培训完毕,通过考试后获得国际金融理财师资格证书。获得证书的员工在工作方面受到重视,每周组织理财沙龙,邀请专家举办销售讲座,积累营销方面的知识和经验,每月还有优秀的客户经理培训营销经验等。设立了环境幽雅、装修气派的理财中心,理财师有着良好的工资待遇。工行具有能满足不同层次客户需求的理财产品，理财师在这个平台上能充分发挥自己的专业技能,为客户提供银行、保险和投资理财产品的服务。同时,工作优秀的理财师将获得更多的晋升和发展机会。

目前,在金融机构中活跃着成千上万名理财师,他们的辛勤工作为客户提供资产增值服务,也实现着自身的价值。就拿获得全国第二届十佳理财师的程浩然来说,他的成功还颇有一些传奇色彩。他原本是工商银行北京玉林支行一名普通员工,但他平时很注重钻研业务,是个有心人。他参加了第一期的国家理财规划师的职业培训，并通过了资格考试,成为当时所在支行第一个拿到理财规划师资格证书的员工。当时这个证书没有对他的事业产生任何影响,他还是默默地辛勤工作着。

有一天单位领导来到程浩然的办公室谈工作，无意中发现了程浩然的办公桌上有一张第一期理财规划师培训合影照片。领导详细询问了他参加理财规划师培训和考试的经过。不久,该支行成立了个人金融部,而程浩然作为该支行惟一获得理财规划师资格的员工,由现金管理部提升到个人金融部,成为惟一有理财师资格的客户经理。

从此,程浩然的职业生涯发生了重大变化,经过专业理财知识培训后,再加上多年的金融工作经验,以及不断学习和充实自己,对于宏观

经济、投资领域等有了较深入把握，能够解决不同客户的理财需求，他的服务获得了客户的认可。如今他已成为资深贵宾理财经理。在工商银行曾经举办的全国“大师杯”比赛中，程浩然在全国上万名客户经理中入围百强。

机会最青睐有准备的人，程浩然面临着更广阔的职业发展空间。

相对于银行、保险公司等大的金融机构来说，虽然第三方理财公司在规模、人才、营利模式等方面尚不能与之抗衡，但由于金融机构有自己的理财产品，在银行理财师为客户推荐产品时，难以保证客观、中立性，一般会着重推荐本行理财产品或者本行托管的基金等。这些原因为提供独立、客观、中立理财咨询服务的第三方理财机构留下了生存和发展空间。对于有远大志向的理财师，可以选择作为第三方的理财师，虽然生存条件艰苦，但是可以学到更多的专业、营销及管理方面的经验。经过一段时间的磨炼后，理财师也可以选择自己创业的方式。

据我所知，第一届、第二届全国理财规划师大赛中获得名次的某些优秀选手，已经创办了第三方理财公司。虽然第三方理财的生存之路充满着坎坷、荆棘，但是他们在自己挚爱的理财领域不断努力着，实现着人生的价值。

3.理财师的自由度高于其他职业

人活在世界上都愿意追求更舒适、自由、无忧无虑的生活，这种生活境界里，工作不仅仅是谋生的手段，更是自己的兴趣爱好和实现人生价值的方法，相比其他职业来说，理财师职业的自由度是比较高的，这里所说的自由度包含三重含义，即财务自由度、生活自由度和工作自由度。

大家都知道，财务自由度指的是家庭理财收入占家庭生活支出的比例，当财务自由度≥1时，意味着不用工作光靠理财就可以维持家庭正常生活，即我们所说的达到了财务自由，这时我们不必为钱而工作，

而是让金钱为我们工作。理财师应该是最容易达到财务自由的群体,因为理财师的工作目标就是帮助客户实现财务自由。投资应该是理财师最擅长的事情,因此,理财师可以凭借自己的理财优势首先让自己的家庭达到财务自由,这也是对于自己专业水平最好的证明。事实上,优秀理财师能够通过理财帮助自己和客户实现财务自由，而且工作上具有更多的自由度。留给优秀人才的机会总是很多,因为毕竟在中国理财行业刚刚起步,具有专业知识和丰富实战经验的理财师供不应求。

理财师达到财务自由后，工作和生活方面就会具有更多的自由度,可以选择的机会和空间更多。一些优秀的理财师更懂得享受自己的工作和生活,提高生活品味,如对名酒、奢侈品、商业地产、收藏品及高尔夫球等都有研究。拉近和高端客户的距离,让理财变成客户容易接受的长期理念。当你的客户足够多时,你将获得更多的发展机会和收入。



4 我可以改行做理财师吗

现在理财师职业很火,有些非金融行业的人,也有改行做理财师的打算,是否可以改行需要具体问题具体分析。如果你想转行的话,意味着你的职业生涯面临着风险,但是需知风险和机遇是并存的,如果能真正把握机会,我相信你会成功的。那么,在你转行或者跳槽准备做理财师之前需要做哪些准备呢?

1.心理上的准备

每个准备改行的人,往往都有N个理由,不是一拍脑袋就想出来的。如果你对现在的工作或者职业不满意，你怎么敢保证你准备改行的那个职业更适合你呢？如果不做好心理上的准备,有可能越改越跳越糟,

不仅浪费宝贵的时间，还会失掉自己已有的资源、技能等。因此，在准备改行前可以问自己几个问题，如果有很好的理由来支持你改行的话，就可以考虑付诸行动。

你准备改行的直接原因是什么？

一般来说，我们最好不要轻易放弃自己的专业，因为在大学里已经系统学习了专业知识，在所学的领域更容易取得卓越的成绩。如果改行的话，意味着一切要从头来，而且和人家专业的比起来，你要获得成功会比较困难。因此，不要轻易改行，在本专业领域不断努力发展下去，可以帮助你实现职业生涯中的各阶段目标。

如果要改行的话，要问自己究竟是为什么？如果仅仅是因为金钱的原因，我劝你还是慎重考虑。相对于一些传统行业来说，理财行业发展迅速，人才需求量大，薪酬也较高，但并不是说对人才的要求低，而且理财师职业工作压力较大，一般金融机构理财师都有业绩要求，理财师的薪酬也取决于工作业绩，业绩好和业绩差的理财师差距很大，业绩平平的理财师不仅工资待遇低，还有被淘汰的风险。因此，即使通过考试成为了一名理财规划师，如果不思进取地混日子，和在其他行业一样，会很快被淘汰，更不会有高薪或者良好的发展空间。

你可以再问自己一个问题，理财师这个职业风险也是很大的，尤其在经济年景不好的时候，人们投资失利，很可能会失去对理财师的信任，理财机构的日子也不好过，甚至要面临裁员、减薪的困境，假如那一天到来，你失业了，没饭吃了，你还会喜欢并继续从事这个职业吗？如果回答是肯定的，那你现在就可以考虑改行做理财师。说明你已经有最坏的心理打算，已经下定决心为理财事业而奋斗，剩下的就是努力去做了。

在准备改变你的职业生涯之前，可以反复问自己这些问题，自己10年以上的职业发展目标是什么？如何实现这些目标？我的优势是什么？特长和兴趣爱好是什么？我的工作经历对于下一个职业目标有哪些帮

助?我改行和从事现在的职业各有什么利弊?我现在改行的时机是否成熟,等等。自己在回答完毕这些问题后,相信你对未来的发展方向会有更明晰的看法。

2.知识上准备

如果仅仅因为理财这个行业是热门,就想介入的话,这种想法是比较盲目的。因为理财涉及的知识范围非常广,很多知识更新速度很快,要想成为一名优秀的理财师,需要有终身学习的能力和精神。而对于一般人来说,学习理财知识是很枯燥的事情,如果不是出于爱好和兴趣的话,是很难钻研下去的。因此,如果有改行做理财师的打算,不妨先学习理财方面的专业知识,比如说业余学金融本科专业等,参加理财规划师的培训和考试,先在理财理论方面完善自己,在这个基础上,看自己是否适合做理财规划师。如果在学习的过程中,已经感到很抽象、枯燥,很无趣的话,也就不需要再考虑改行的事情了。

如果你想改行做一名理财师,首先要了解理财师的主要工作是为客户提供全方位的理财规划服务,包括客户的风险管理、现金管理、消费支出、子女教育、投资规划、养老规划、税收筹划和财产传承等规划,需要涉及经济知识、金融知识及法律等方面的专业知识,因此,在决定改行做理财师之前,你要学习这些领域的相关知识,不断拓展自己这方面的兴趣,如果把它作为吸引自己一生的事业,并倾注了全部精力,你一定能够在理财领域取得不凡的成绩。

3.梦想加上努力就能够成功

如果你对目前的职业不满意,且对于理财行业有了充分的了解,通过了理财规划师考试,并学习了相关知识,经过多方面权衡,准备改行从事理财师这个职业,那么,你就要尽快付诸行动,为实现自己的梦想而努力,不要在意别人会怎么看你。事实上别人并不了解你自己,而且

也不要有什么限制，比如40岁之后不适合改行，等等，现在人们的观念已经变了，只要你有梦想并不断努力的话，会成就属于自己的一份事业。

我们可以看看美国的美女理财师苏茜·欧曼成长的经历。苏茜·欧曼出生于一个普通的美国家庭，从小过着贫穷紧张的生活。13岁那年的一次火灾，让她体会到金钱的力量和重要性。当时苏茜的父亲开着一家小食品店，卖汉堡、热狗和油炸食品等。有一天炸鸡肉的油着火了，火势迅速蔓延了整个小店，大火仍在燃烧。这时让她终生难忘的一幕发生了：原本从火海中逃出来的父亲又冲进火海中，因为他的钱箱还在着了火的店里，他的父亲把灼热的钱箱抱在怀里，冲了出来，当他把钱箱扔在地上时，钱箱上还粘着他胳膊和胸口上的皮肤。

这件事情对于小苏茜震动极大，父亲不顾生命危险去抢钱箱，让她幼小的心灵产生了"金钱比生命重要"的观念，"赚钱，赚很多很多的钱"成为她的梦想和职业驱动。这个梦想也始终激励着她，她的第一份工作是面包房的女招待，她没有满足现状，赚大钱的梦想一直萦绕在她的脑海里。不久，她应聘到美林证券，开始了投资顾问的职业生涯。她一步步努力，靠近自己的梦想，在美林工作3年多以后，她跳槽到了保德信证券担任投资副总裁。1987年，她建立了苏茜·欧曼财务集团，着手打造自己的财富和事业。就是这样一个平凡的女子，对财富的梦想和追求改变了她的一生。在美国，她被誉为全球最出色、最美丽的个人理财师，也是最富有传奇色彩的职业女性。

可见，有了梦想再加上不懈的努力，总有一天，你的梦想会成为现实。

4.你要比别人付出更多努力

如果你决定改行做理财师的话，那么你需要比别人付出更多的努力。兴趣和爱好是支撑着你不断进步的主要因素，理财领域看似范围很博大、很深奥，但只要你心中有目标，每天不断积累专业知识和经验等，

一段时间过去后，你会发现自己在专业知识等领域有很大的进步，成功离自己也变得不再遥远。

理财师要培养自律的精神，用梦想和职业发展目标来约束自己的行为。在别人上网聊天时，你在看书；别人玩麻将时，你在研究国际资本市场；别人度假时，你在参加一个理财短训班。比别人辛苦一点点，你的进步就多一点点，你的竞争力更强，发展机会更多。在理财这个行业里，你可以大胆开发和拓展自己的潜能，经过努力后你会发现原来改行后自己同样可以做得很出色。

5 理财师需要遵守的执业纪律规范

理财师在为客户提供理财服务时，由于客户的情况千差万别，理财师所提供的服务内容和方式也是不同的。理财师在执业过程中，要遵守执业纪律规范，这对于理财师的个人发展来说，是非常重要的。

1.理财师提供理财服务必须遵纪守法

理财师提供理财服务应该遵守法律、法规。如果知道客户的资产属于违法所得，理财师应拒绝客户的委托，如果客户的理财目标是违法的，理财师也应拒绝客户的委托。当客户的违法行为被起诉时，理财师应该配合相关部门的调查、取证工作。

2.理财师不得欺骗或误导客户

理财师不能向客户、其他机构等提供虚假业务信息，来骗取客户的信任和委托。理财师不能盲目夸大理财产品的预期收益率，向客户承诺回报或者收益。如果涉及以上的行为，理财师有可能被客户追究

侵权责任。

3.理财师不能随意公开或向第三方披露客户的个人信息

理财师、理财机构对于客户的个人信息及商业秘密等具有保密义务,未经客户授权许可或者司法机关根据法律规定的要求,理财师及理财机构不得向任何第三方公开客户的个人信息及商业机密等。对于有些高端客户来说,害怕个人隐私泄露,也是不愿意接受理财机构服务的原因之一。因此,遵守这一条的规定,对于理财师、理财机构提供诚信服务、长久发展来说非常重要。理财机构内部可根据具体内容制定业绩奖惩措施来约束理财师的行为。

4.理财师不得侵占客户财产

理财师在理财服务过程中,应该按照理财协议的授权规定来保管和处置客户的资产,不能超范围侵占或者窃取客户财产。理财机构应设置管理客户资产的文件和程序等,理财师对于客户资产保管或者移交等进行详细记录。这一条也是理财师和理财机构合法、持续经营的前提条件。

5.理财师不得诋毁同行,采取不正当竞争手段

理财师在执业过程中,不能为了拓展客户而诋毁同行或者诽谤其他的理财机构,或者从事损害行业形象的行为。理财师、理财机构应该加强行业自律,带动整个理财行业健康发展。对于违规的理财师应有相应的惩罚措施。

6.理财师应该按照理财协议约定来履行对客户的承诺

理财师在和客户签订理财服务协议后,要采取勤勉、审慎的工作态度来了解客户的理财需求,根据其理财目标设计适合的理财规划,对于

理财协议中约定的比如定期调整理财规划及相关的后续服务等，要严格履行。

7.不谈论政治问题，尊重客户的宗教信仰

理财师在执业过程中，不要和客户谈论政治问题，可以在了解、尊重其宗教信仰的基础上，根据家庭财务状况等，为客户设计适合的理财规划方案。

理财师在提供理财咨询服务时，要严格遵守这些规范，才能赢得客户的信任，积累自己的信誉，在理财行业长久地生存和发展下去。



四 理财师执业技巧

作为一名专业理财师，每天要面对很多咨询理财的客户，日常还要对客户进行维护，而客户的脾气秉性、家庭情况是千差万别的，因此，需要理财师提高综合素质，在营销、专业水平方面更上一层楼，不断拓展业务，能针对具有不同文化水平、财务状况的个人或家庭提出适合的理财建议。

1 和客户交流的技巧

和客户进行交流和沟通是理财规划师工作的重要组成部分，也是理财师和客户之间互相了解的一个渠道，通过电话、面谈等沟通方式，理财师可以了解准客户个人及家庭的财务信息和非财务信息以及理财需求等，为下一步建立理财合作关系打下基础；另一方面，通过交流，准客户可以对理财机构、理财师有更深刻的了解。因此，理财师掌握和客户交流的技巧对于建立客户关系来说，是非常重要的一个环节。

1.和客户交流的原则

(1)让客户先接受你。

作为理财师，谁都想拥有一大批的忠实客户，我们不用再为没客户而发愁。为了达到这个目标，在我们和准客户交流时，急于求成是不行的。要想促成业务，首先要让客户接受和认可你。在准客户面前，理财师保持自信、和蔼的态度，遇到其诉苦，要加以同情、理解，进行心理安慰和辅导，尤其在金融危机来临时，理财师更像心理咨询师一样为准客户排忧解难。要多看到客户身上的优点，适当赞美他，让他有交到好朋友的感觉。成为朋友是做好生意的第一步，只有他接受了理财师的人品，他才可能接受你的服务。

(2)尊重客户。

“人内心深处最深切的渴望就是获得别人的理解和尊重”，这是世界著名的人际关系大师卡耐基的一句名言，尊重客户是我们和客户交流的前提。交流应体现理解和关怀，每个咨询我们的客户在理财方面存在困惑，但他们可能在自己的工作领域取得了辉煌的成绩，因此对于理

财师来说，以平等、友善、亲和的态度来关心客户更容易赢得客户的信任。如果自恃是理财专家，对客户采取居高临下的态度，或者嘲笑客户、贬低客户，让客户很不舒服，即使你的工作能力再强，不尊重客户的结果，同样是赢得不了客户的尊重，甚至失去客户，这对于理财师的业绩提高是非常不利的。

尊重客户体现在日常的点点滴滴的小事儿上，节假日打个电话、发个短信问候一下，不定期登门拜访，在和客户通话时，做个聆听者，适时回应、赞美对方，提出一些建设性意见等。不但从理财方面帮助客户，从生活方面给予关心，像对待家人、朋友那样对待客户。通过口碑效应，逐渐扩大客户群，使理财事业获得长久发展。

(3)诚信待人。

俗话说“先做人，后做事”，诚信是一切事业成功的基础。做理财这行诚信尤为重要，因为我们要为客户提供关于家庭理财的一系列的规划或建议，工作过程中要涉及到客户一些隐私，等等。因此，理财师应树立起诚信的品德，这样客户才能放心地把家庭财务方面信息告诉你。基于详细的客户信息才能设计出适合的理财规划，缺乏诚信就没有合作的基础。尤其在介绍理财产品时，要坚持诚信，不能故意回避产品的风险，应该把客户有可能承受的最大风险告知客户，同时理财师要阐明自己的观点和态度，藏着掖着或者欺骗客户，是交流的大忌。

(4)善解人意。

理财师在和客户交流过程中，要洞察客户的心理，了解客户的需求，有时我们会碰到些向我们倾诉的客户，他们可能遭受了投资亏损等。对于这种情况，理财师应表示理解，告诉客户这并不是他的过错，而是由于不了解资本市场和市场短期风险造成的。不能用蔑视的语言打击客户，要树立客户理财的信心。

在交流过程中，要顺着客户的思路，适当指出其一些需要改善的地方，而不是简单的指手画脚。理财师应有宽广、博大的胸怀，性格开朗，

能理解和包容价值观、生活态度、地位等完全不同的人们。一个善解人意、善于沟通的理财师，更容易受到客户的认可和欢迎。

2.电话交流

电话交流是商场上和客户沟通的最重要的方式之一。一个有理财方面需求的人，通过打电话方式咨询理财，电话交流成为他了解理财公司的最直接的方式。对于理财师来说，掌握电话交流的技巧，礼貌、友善、诚信、耐心的态度，是建立客户关系的基础。关于电话交流，应注意掌握以下几个方面常识：

(1)如何接听客户电话。

首先，当听到办公室电话铃声响起时，要及时拿起听筒，不要让对方等到不耐烦，若对方不再拨了，很可能会失掉一个客户或一个商机。接听电话表情要亲切、随和、面带微笑，要使用敬语，表示对客户的尊重。语调要缓和、沉稳、职业化，也不要过于死板，太严肃了很可能把对方吓住，不利于沟通。最好使用标准的普通话交流，大家都能听得懂。

拿起听筒后，先自报家门："您好，这里是***理财咨询公司，很高兴为您服务。"在谈话中，对方可能会自述理财方面存在的问题等，理财师应注意倾听。电话咨询的客人一般在理财方面遇到一些烦恼，要让对方畅所欲言，充分暴露对方理财方面的困惑等，自己用心去倾听，听出他的问题、需求以及想法。通过用心倾听客人来电，表示出你对对方的关心和重视，赢得对方的好感。平易近人、朋友式的交流，会拉近理财师和客户之间的距离。谈话过程中，可简单说"嗯，是这样""哦"等表示对客户的理解。

在谈话前准备好的电话记录本要记录本次通话主要内容，如准客户姓名、联系方式、理财问题等。在客户自述基本告一段落后，理财师可简单问客户几个问题，比方家庭成员职业、投资偏好、风险偏好等。轻松、善解人意的语气，能打消客人的紧张、戒备情绪。初次谈话不要问家庭资产等隐私资料，对客户不愿意回答的不要刨根问底儿，要像和朋友

聊天那样提问，不要让人感觉到像是审问或查户口一样。

当他说的也差不多了，理财师了解的也比较全面了，理财师可以根据他的家庭情况及提供的资料等，简单提些理财思路。如果是助理理财师，可以说："您的问题我已经记下了，我们的理财师会在明天给您反馈。"这时，您要留下对方的联系方式，"请留下您的联系方式，因为我们不定期有免费理财讲座，方便及时通知您。"

(2)电话邀约是理财营销的有效方式。

当我们有了潜在客户后，及时通过电话邀约，是理财营销的一个好方式。在电话邀约前，要设计简单的流程，如如何开场、交流内容、结束方式等，根据客户的不同类型确定不同的电话邀约策略。如果以提供理财讲座或者免费理财建议等增值服务作为邀约方式，客户接受程度将比较高。

首先，在电话邀约之前，要选择潜在客户。通常理财机构都积累潜在客户资料库，信息一般来源于广播电台、报纸、网络等媒体反馈，或者举办理财讲座后收集的准客户资料等。根据对方情况及理财机构客户定位等选择潜在客户。这一步完成后，准备进行电话邀约。

一般来说，人们都不喜欢销售人员打电话打扰，理财师在电话邀约客户时，要选择一个恰当的理由作为开场白，最好是提供理财服务等，要让客户和双方面谈有收获、有价值，比如可以这样："王女士，上次我了解到您对银行理财产品比较关注，最近我们整理了关于银行理财产品的投资分析报告，对您一定有益处的。我想当面和您聊一下，跟您解释清楚，方便您选择。咱们周三或周四面谈好吗？"

电话邀约的时间避免过长，引起对方反感。为了激发对方的共鸣，可以就一些感兴趣的问题做一些开放式提问，比如"您对这类产品是怎么看的？"当准备确定邀约时间时，您可以让对方选择的方式以示对于对方的尊重，"您看什么时间方便，上午还是下午？"

在邀约交谈时，注意以对方为中心，谈话的语调、节奏等要与其合拍。他是侃侃而谈型的，你也可以和他海阔天空，他是沉默是金型的，你

也不要太过啰嗦，话语要系统、有条理，让客人感觉你不是在烦他，交流很愉快，这样能为面谈打下基础。

(3)电话交流小贴士。

电话交流应使用“请”“您好”“谢谢”等敬语，语调亲切、和谐、沉稳，给人和蔼可亲的感觉。

初次通话，表明尊重对方的时间，不占用过多时间，可以说“您好，耽误您5分钟时间好吗，我想就……和您交流一下”。

电话交谈时精力要集中，不要边看电脑边交谈，或者吃零食和同事聊天等，避免给客户造成不尊重、敷衍的印象。

通话过程中，如果有第三方来电话，要先征得客户同意，再转接第三方电话，非重要通话可简短回复，告知对方随后再联系。和客户接着交流时，要说“抱歉，让您久等了”等致歉话语。

在通话结束时，要说“和您交流非常愉快，希望经常联络”“再见”等敬语，等客户挂断电话后，理财师再放下听筒。

3.面谈

在我们进行了电话邀约后，开始进入面谈的步骤了。在面谈之前，理财师要进行一系列的准备工作，包括上次邀约时谈话要点总结、理财师名片、机构介绍等相关文件、需要客户填写的一些测试表格等，本次面谈的目标、时间及内容等以笔录的形式写下来。

如果理财师是到准客户所在的公司进行拜访，去之前要检查需要携带的文件、资料是否齐全，如理财机构介绍、个人名片、准客户相关的测试表格等，如果带上个便携式笔记本电脑，演示一些投资分析报告、理财产品分析研究报告等效果会更好些。

会谈前还要注意仪表、着装等。应该穿职业装，给人以专业、严谨、一丝不苟的印象。女士化淡妆，切忌浓妆艳抹或者戴过多的首饰等。衣服及配饰要搭配和谐，避免因细节的疏漏影响客人对你的印

象或者会谈效果。去拜访时，要准时到达约定地点，这是诚信、守时的表现。

在面谈过程中，把握三个基本要素是很重要的。一方面，要达到面谈的目的，比如在电话邀约时向客户传达的信息或做出的承诺要兑现。比如，我在邀约客户前告诉客户为她准备了银行理财产品分析报告，那么面谈过程中，我会用笔记本展示这个报告，并进行讲解。再者，理财师为客人是否提供的有价值的理财信息，比如他所关心的收藏等方面信息，这会影响到客人对理财师的信任和依赖程度。最后，面谈结束时，要引导客人下一步的见面或者沟通，比如理财讲座，理财规划沟通等。

在面谈过程中，把握这三个基本要素，其次就是讲究面谈技巧的问题了。

巧用名片　名片是理财师推销自己的一个重要工具，理财师应注意养成给他人名片或跟他人交换名片的习惯，提高自信心和业务知名度。给客人递名片时，要面带微笑走向对方，以双手捧着名片上内容应正面朝向对方，以方便对方阅读名片内容，同时，应说"请多指教……希望今后经常联络"等。理财师应注意随身带几十张名片，便于和别人沟通、交流，同时，也应该经常整理自己的名片夹，与准客户、朋友等保持联络。

倾听　在面谈过程中听比说更重要，倾听不是简单的听，左耳朵进来右耳朵出去，而是用心去听。一方面体现着理财师对客人的尊重、理解、包容和接纳；另一方面，倾听也是理财师了解客人的一个重要途径，比如他的风险偏好，通过测试表格可以基本反映出来，但并不全面，通过交流了解他过去的工作或者投资方面经历，才能了解到他真实的一面，这样给他做的规划才能有的放矢。倾听的同时，对于客人理财方面的困惑等要理解、包容，切忌以歧视、贬低的语言在客人伤口上撒盐。同时要指出他理财方面需要注意的事项，提高客人理财的信心。对自己和理财师都有信心了，他才可能接受理财师的服务。

艺术性地交谈　交谈本身就是一门艺术，一次倾心的交谈，会使人

精神振奋、茅塞顿开。因此，面谈需要讲究一些技巧，比如，用友善的微笑来感染别人。咨询我们理财的客人有时一肚子委屈，理财产品巨亏，家庭因金融危机收入下降等。这时，如果遇到一位态度彬彬有礼、和蔼、面带微笑的理财师，再加上理解、包容的语言，无疑会令客人缓解和释放心理压力，重树自己理财的信心。

在交谈过程中，要集中精力倾听，不要顾左右而言他或者摆弄东西等不礼貌举动。和对方眼神的交流也很重要，保持适当的视线接触、投以赞许的目光，但也避免直勾勾地盯着人家，以免使客人感到紧张。在交谈过程中，可以用“很好”“确实如此”等表达你的理解和赞同。如果不同意对方观点，言辞要委婉，不能直接否定。另外，注意对方的性格、习惯等，自己的口头语言、身体语言等和对方保持一致，这些都有助于达到良好的面谈效果。

4.网络沟通技巧

根据中国互联网络信息中心发布的《第22次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2008年6月底，我国网民数量达2.53亿，而到了2009年6月30日，已经达到3.38亿。QQ、MSN、网络购物、网络个人空间、网上交易等成为现代网民最主要的虚拟生活方式，通过QQ、MSN等方式进行网上交流也变得普遍起来。那么，网络交流和普通的电话、面谈等交流方式有什么不同呢？

首先，网络交流具有跨越时空的特点。通过小小的QQ号就可以把远在几千里外的朋友联系起来，理财师可以申请实名的QQ号，专用于给异地准客户理财服务用。如果有摄像头或者耳机等，在交流过程中可以互相看到对方的形象，这样更有真实感，容易彼此建立信任。

网络交流便捷、费用低廉。作用理财师，经常会碰到外地准客户咨询理财，这时，我们不一定要千里迢迢坐火车或飞机去面谈，通过网络同样可以全面了解客户需求等。理财师可以通过QQ、MSN等给准客户

留言，告知需要提供哪些资料，询问其何时聊天比较方便，然后可以通过语音交流了解客户更多的情况，通过电子邮件等传送一些理财规划书之类的文件。

网络毕竟是虚拟的，一般网民的网名、形象都是虚拟的，和真实的自己差异很大，对于陌生人不愿意展示自己的真实面目。互联网上骗子也很多，因此网民对于网络交流比较谨慎，网络代理理财困难程度要高于网下的服务。正因为如此，理财师通过网络和准客户交流，要让他们了解你真实的一面，比方说可以建立实名博客，写一些有指导意义的原创的理财文章，自己的联系方式、照片，自己的业绩等，让别人看到真实的你，经过长时间了解，可消除对理财师的不信任。

5.电子邮件沟通技巧

给客户发电子邮件是理财师日常工作的主要内容之一。电子邮件和电话、面谈等传统交流方式相比较，具有不受时空限制、高效、便捷、灵活、廉价等特点。通过电子邮件理财师可以和准客户进行交流，传递一些理财表格等，尤其对于远在外地的客户，使用电子邮件来交流更加方便。

虽然电子邮件具有比传统通信方式更便捷等特点，但从沟通效果的角度，比电话、面谈等要略逊一筹。形象地说，电子邮件是从冰冷的电脑和网络上发出的，当客人收到一封莫名的邮件时，他会疑心这是机器人自动群发的吗？电子邮件不像面谈或电话沟通，双方能有情感的互动、交流，彼此能感受到对方的诚意、理解等情感。因此，对于陌生的邮件，一般人可能心理有抵触情绪，可能会当成垃圾信息，看也不看，就删除了。因此，如果理财师开拓客户来说，电子邮件不应是主要沟通方式，可作为会面后的跟进、通知或者理财信息交流等，作为传统的电话、面谈等沟通方式的补充。举个例子来说，有些准客户平时工作忙得跟陀螺似的，很少上网，也不用什么电子邮件，因此，可能抽空拜访或者和他一起去喝茶等休闲活动，是更好的交流方式。正确使用电子邮件这种沟通

方式，可以为理财师营销业绩锦上添花，而运用得不好，可能会起到反作用，使得潜在客户迅速流失。

良好的沟通能力是理财师成功的独门密器之一。就拿曾任花旗银行私人银行部董事的新加坡籍哈佛女毕业生吕壁慧来说，她现任香港高诚财富管理公司董事总经理，手上客户都是身家过10亿美元的超级富豪。对于这样的客户，交情、个性和投资能力是她维系客户的秘诀，个性开朗、善解人意，经常和客户海阔天空狂聊、听客户诉苦等，业务关系已演变成亲密的朋友关系。可见，通过和客户良好的交流、沟通，建立长期的合作关系，不断扩展客户群，是理财师生存、发展的基础。



2 掌握客户资料是理财服务的基础

理财师要为客户提供适合的理财咨询服务，必须建立在了解客户个人或者家庭详细资料的基础上。如果客户未充分披露个人或家庭的财务、非财务信息，对于理财师来说，等于做无米之炊，提供出来的理财建议也是无意义的。因此，掌握客户资料是理财服务的基础。

我们可以把客户资料信息分为财务信息和非财务信息。财务信息是指客户个人或家庭收入支出、资产负债和财务安排以及这些信息的变化情况等。非财务信息指的是财务信息外和理财相关的信息，如客户姓名、职业、年龄、健康状况、风险属性，等等。掌握这些资料以及变化等对于理财师提供适合的理财建议是非常重要的。

1.客户家庭的财务信息

(1)客户的收入支出情况。

① 收入：客户的收入包括工资、奖金等经常性收入，还包括类似稿

酬等的非经常性收入。

可通过以下表格统计客户家庭收入情况。

表9　客户家庭年收入(元)(税后)

收入来源	丈夫	妻子	其他成员	总计
工资				
奖金				
养老金和年金				
投资收入				
稿酬及其他非薪金收入				
其他收入				

了解收入的组成对于理财的意义：

经常性收入是最受到关注的指标　经常性收入是一个家庭收入的主要组成部分，也是理财师设计现金规划、投资规划等的基础。有时家庭经常性收入会有一些变化，基于审慎原则，理财师可取较低的收入值来计算。

收入变化趋势　可结合客户年龄、职业等判断收入变化趋势，是逐渐增加还是有下降趋势。若在支出不变的情况下，收入有逐渐下降趋势，家庭的结余比率下降，可投资的增量金融资产减少，这时，应注意调整投资规划。

收入是否稳定　理财师应特别关注客户个人或家庭收入是否稳定。比方说靠业绩提成为主要收入的业务员，收入不稳定，忽高忽低，这样，家庭在应急备用金准备方面要留足，充分考虑到收入最低的时候家庭生活不会受到影响，投资方面，像每月定投基金就不太适合，赶上收入低的月份可能无钱定投。

大额的非经常性收入影响家庭财务指标　对于类似稿费的等非经常性收入，若数额较大，家庭现金流急剧增加，需要在原有规划基础上进行调整，可在原规划基础上按比例进行资产配置。

② 支出：和收入一样，支出也分为经常性支出和非经常性支出。经常性支出指的是日常生活必需的一些开支，如每月吃、穿、用的费用开支，及水电、煤气、通讯、交通费、物业费、房贷月供等；非经常性开支指的是旅游、购买大宗商品或者支付咨询费用等。经常性支出和非经常性支出没有必然的界限，有时是可以转化的。

表10　客户家庭年支出(元)

支出项目	明细	丈夫	妻子	孩子	合计
住房	房租或者房贷				
日常生活	水电气、物业费、日常食品等类生活开支				
购买衣物、美容等	服饰、美容等开支				
教育费用	学费、书本等费用				
汽车或交通费	贷款、养车费用，或者乘坐公交费用				
医疗费用	住院、门诊等费用				
商业保险	人身、财产等商业保险				
休闲娱乐	休闲场所娱乐、旅游等				
通讯费用	手机、宽带网等				
购买大宗商品	添置电脑等大件商品				
赡养老人	老人的赡养费				
其他支出					
支出总计					

支出的组成对于理财的意义：

关注家庭各项支出比例　对一般家庭来说，经常性支出是家庭支出的主要组成部分。有些年轻人的家庭，在奢侈品消费、外出就餐等方面花费过高，远远超过了家庭经常性支出，有可能造成“月月光”现象，这种情况下，理财师应提醒其控制、缩减这种弹性开支，使家庭现金流和即期消费相匹配。

对于非经常性支出要合理计划 对于年度比如旅游、购买大宗商品等非经常支出，要根据家庭收入等做出合理规划，或者在现金规划中要考虑上述这部分开支，选择流动性好的理财产品如货币市场基金方式作为这些非经常性开支储备金。

敦促客户养成良好的消费习惯 尤其对于花钱大手大脚的年轻家庭，需要改变“收入减去支出等于储蓄”的习惯，应该采用“收入减去储蓄等于支出”的方式，即每个月发薪水后，先根据家庭情况存上一笔钱，剩余的钱再用于生活开支等。养成每月强制储蓄的好习惯，是家庭理财的基础。

(2)客户家庭资产负债情况。

资产负债表，可以看做是为家庭财务状况照了一张像，通过资产负债分析，可以看出客户家庭财务状况是否健康，是否存在着不安全的因素。资产负债表可以反映家庭资产的构成，债权债务的关系；家庭的财务实力及发展趋向，偿债能力及资产结构的变化等。理财师在分析的基础上，可协助客户改善财务状况。

表11 资产负债表

日期： 年 月 日 客户姓名： 单位：万元

资产	金额	负债	金额
现金和现金等价物		长期负债	
现金		住房贷款	
银行活期存款		长期负债小计	
银行定期存款		中期负债	
货币市场基金		教育贷款	
其他		消费贷款	
现金与现金等价物小计		汽车贷款	
其他金融资产		创业贷款	
债券或债券型基金		其他	
股票及权证		中期负债小计	
配置型和股票型基金		短期负债	
银行理财产品		信用卡透支	

续表11

资产	金额	负债	金额
保单现金价值		其他	
其他		短期负债小计	
其他金融资产小计		负债总计	
实物资产			
自住房地产			
投资的房地产			
机动车			
家具和家用电器			
收藏品和实物黄金			
其他			
实物资产小计		净资产	
资产总计		负债与净资产总计	

资产负债情况对于理财的影响：

关注净资产规模　对于年轻客户来说，如果净资产规模较小，面临购房等理财需求，理财师需要指导客户开源节流，每月采取储蓄、投资等方式逐渐提高净资产增值潜力，按照计划实现理财目标。若净资产占总资产比率过大，说明未充分利用应债能力去支配更多的资产，家庭财务结构仍有进一步优化的空间。

关注资产结构　资产大致可分为金融资产、实物资产及其他资产等。资产结构保持平衡，也是理财师需要注意的。如果一个家庭实物资产如房产等占总资产比率过高比如80%以上，那么家庭的资产结构失衡，实物资产的流动性差，家庭可能面临着财务风险，理财师应帮助客户调整资产结构，提高金融资产比例；同样，如果家庭的现金类资产占比率较高，投资资产占比率小，那么家庭资产的增值潜力差，可能无法达到中长期理财目标。

关注负债比率及负债结构　负债与总资产的比值即负债比率，若负债比率超过0.5，则意味着家庭负债压力大，财务存在着不安全因素。

普通家庭的负债项目包括信用卡贷款、房贷和车贷等组成，因为贷款利率各不相同，因此，需要进行负债结构分析，采取调整还贷计划、改变还款方式、缩短还款期限等方式，节省利息支出。

表12 关于资产负债的几个参考指标

项目	参考指标	备注
实物资产/总资产	0.7	对于普通家庭，此指标低于0.7家庭资产结构是比较合理的。
投资资产/净资产	0.5	对于一般家庭，保持0.5或稍高较适宜。但要考虑风险属性，不能一概而论。
净资产/总资产	0.5	0.6~0.7较适宜；过低或过高都需要优化资产结构。
负债总额/总资产	0.5	控制在0.5以下。
流动资产/负债总额	0.7	此指标若偏低，说明资产变现偿还债务能力差；若偏高，说明资产流动性很好，但综合收益率低。

需要注意的是，指标是死的，但对于每个客户家庭来说是千差万别的，因此，这些指标要灵活运用，不能死板套用。比如对于一个退休、风险承受能力差的家庭，投资资产/净资产有可能要控制在0.3以下，因此，要具体客户具体分析。

(3)客户的社会保障和风险管理信息。

理财师在为客户制订风险管理规划、投资规划、养老规划之前，要掌握客户的社会保障和风险管理信息。在社会保障计划中，理财师主要关注的是养老保险、基本医疗保险；企业办理的企业年金(补充养老保险计划)；还有个人投保的人身保险、财产保险等。

因为社会保障的基本养老和医疗保险具有广覆盖、低保障、保基本的特点，因此，光靠社会保险来满足养老需求是不够的，还需要理财师全面了解客户社保及商业保险保障情况，计算出退休金缺口，通过长期的投资规划等实现养老目标。

2.客户家庭的非财务信息及对于理财的意义

(1)姓名和性别、身份证号、联系方式等基本信息。

理财规划师在为客户提供理财服务前，首先要求客户提供这些基本信息。需要注意的是,客户需要提供和身份证件一致的姓名,身份证号码必须是正确的,因为如果有代客理财的业务,涉及到领取分红等,需要对方出示身份证件。身份证号码还能体现客户的出生日期,对于投保商业保险等来说是非常必要的。男性和女性退休的年龄不同,因此社会保障以及商业保险费率等都是不同的,性别资料对于理财规划来说也很重要。

(2)职业和职称。

通过收集客户的职业和职称信息，理财师可以了解到客户的收入是否稳定、收入增长潜力等,这些信息会影响到现金规划、消费支出规划。比如说,客户是一个企业的销售人员,保底工资很低,销售业绩提成是其收入的主要组成部分,收入波动性较大。对于这样的客户,现金规划中,家庭应急备用金要预留充足,考虑到业务员工作流动性强,应急备用金至少留够6个月以上生活开支,避免工作变动后,在找到新工作之前家庭陷入财务危机。

(3)工作和生活环境。

客户从事的工作环境是否安全，包括客户在上班途中是否要经过混乱、嘈杂的街道,客户居住地的安全状况等,这些都需要理财师引起重视。这关系到客户的风险管理规划,如果这方面安全状况不好,那么在社保基础上补充意外、寿险等商业保险是非常必要的。

(4)健康状况。

了解客户家庭成员及双方老人的健康状况，对于理财规划中的现金规划、风险管理规划、投资规划等都有影响。如果一个家庭主要经济支柱健康状况不好,经常生病,那么现金规划中要考虑预留较多的应急备用金,这也意味着家庭承受风险的能力降低,投资规划应侧重稳健为主。另外,中年三口之家需要赡养老人,有些农村的老人无社保养老,本

人也没有商业保险，这样的三口之家赡养老人的责任大，在家庭金融资产中应留出老人的养老和医疗等资金。

(5)子女教育等信息。

对于一个三口之家来说，子女的年龄、教育情况等是理财师必须要掌握的信息，对于子女已婚的，他们的收入等情况也是理财师需要了解的，因为这些对于家庭财务安排来说有重要意义。处于求学阶段的子女，其教育目标如是在国内上大学，还是有出国留学打算等，了解这些理财师才可能制定适合的教育规划。

(6)投资经历。

通过了解客户过往的一些投资经历，理财师可以间接了解到他对风险的态度、投资偏好及投资理念等。理财师基于这些信息，可以提出一些适合他的投资建议，在投资规划中，要考虑适当侧重他熟悉的理财产品。

(7)婚姻情况。

不同婚姻状况的家庭，理财的侧重点不同。比如，对于未婚客户来说，积累金融资产，准备结婚的费用是短期目标，购房可能是中长期目标；对于单亲家庭来说，孩子教育规划、自身的养老规划是理财的重点。而对于普通的已婚三口之家，孩子教育、夫妻养老以及赡养双方老人等是需要重点考虑的理财需求。

(8)性格特点。

俗话说性格决定命运，同理，性格也决定理财的态度。根据对理财的态度不同，大致可形象地把客户分成几种类型：今朝有酒今朝醉型、杞人忧天型、赌博型、稳健型等。部分“月光族”的表现即是今朝有酒今朝醉，无长远的理财打算，再高的收入也填不满时装、聚会、无节制刷卡等消费大窟窿。杞人忧天型这类客户，生活、理财方面都是谨小慎微、诚惶诚恐，总担心有意外发生，喜欢像葛朗台一样存钱，存的钱越多心里越踏实，喜欢选择收益较少但相对风险也小的投资类型，以规避风险，投资过度保守经常会错失致富良机。赌博型的特征是，喜欢短线投资，

崇尚一夜暴富，有些甚至把家庭金融资产绝大部分用于股票投资，对于投机类的权证、期货等乐于尝试，家庭资产经常处于大起大落，很可能一时赚了很多钱，但也可能一下又赔光了。稳健型的特点是注重实用，工作、生意、消费和理财方面都能精明计划，追求资产的稳健增值，投资方面偏重长期，不喜欢短线投机。理财师了解客户的性格特点，对于制定适合客户的理财方案来说是非常重要的。

掌握客户资料，是理财师为客户提供理财服务的第一步，要注重一些容易忽略的细节，往往从一些细节中，理财师可以把握客户心理，为提供适合的理财建议打下基础。

3 理财师最容易忽略客户的风险属性

客户的风险属性包括两方面的含义，一方面是个人或家庭客观的风险承受能力，另一方面，是客户对于风险的主观态度和偏好。了解客户的风险属性是理财师进行资产配置的基础。

1.风险及风险属性

风险指的是不确定性，风险可为理财者带来超出预期的收益或者损失，风险广泛存在于各种投资活动中，并且对实现投资目标有重要影响，使得理财者无法回避和忽视。比如，理财者的期望收益率是20%，但实际收益率仅为15%。这两者的差额5%即为投资风险。

根据风险的影响范围不同，风险可分为系统性风险和非系统性风险两类。

A.系统性风险　是指会造成整个市场发生波动的风险，如战争、经济衰退、通货膨胀、高利率等。这类风险涉及所有的投资对象，不能通过

多元化投资来分散，因此又称为不可分散风险或市场风险。

B. 非系统性风险 是指发生在个别公司特有事件造成的风险，如罢工、新产品开发失败、诉讼失败、业绩欠佳、财务状况不良等。这类事件是随即发生的，可以通过多元化投资来分散，即发生于一家公司的不利事件可以被其他公司的有利事件所抵消，这类风险又可称为可分散风险或公司特有风险。

风险偏好指的是个人对风险的喜好程度，风险承受能力指的是投资者所能承受的最大风险和损失。大多数理财者都是厌恶风险的，风险承受能力与个人的年龄、职业、收入、投资经验等都有关系，且随着环境、家庭情况变化等，风险承受能力是会发生变化的。

根据我和客户交流、沟通的经验，年轻客户能承受的最大亏损一般在30%以内，而老年客户能承受的最大亏损在5%~10%以内。了解客户的风险属性是选择理财产品、资产配置的基础。

2.影响风险承受能力的因素

(1)年龄。

年龄是影响风险承受能力的重要因素，对于一个刚参加工作的未婚年轻人来说，无家庭负担，今后收入会不断提高，抗风险能力较强，即使短期亏损额度很高，因为来日方长，总体来说对他影响不大。对于年轻人来说，投资组合中可以配置较高比例的风险类产品如股票、股票型基金等。而对于老年人来说，收入相对稳定，若考虑通货膨胀因素，收入有下降趋势，而医疗等支出会逐渐提高，抗风险能力要差。因此对于老年人，理财应首先考虑控制风险，适宜较高比例配置债券类且流动性好的产品，较少配置适合长期投资的风险类产品。

有一个简单的方法，根据年龄、风险承受能力来确定股票投资的比例，理财师可以借鉴：假设人能活100岁，那么100减去年龄，即是适用于投资股票等风险类资产的比例，如25岁的年轻人，投资股票或股票型基

金的资产比例可达到75%，而60岁临近退休的人，投资股票等风险资产的比例最高只能是40%。需要注意的是，这个简单公式只具有参考作用，资产配置还要考虑金融市场情况、风险偏好等因素，并不是死套公式那么简单。

【案例】小宋工作快两年了，工资一个月才1200元左右，有三险一金。每月的消费支出公司都是可以报销的。家庭现在没有什么负担。现有存款1万元。每年还可分红一两万元。想在5年内结婚买房。请教专家理财方式？

【理财思路】为结婚、买房积累资金。他很年轻，风险承受能力较强，面临着结婚、买房的资金压力，因此，理财方面可以进取一些。

1万元存款，可拿出5000元投资配置型基金，年底分红一两万元，可选择两只股票型基金。

每月结余的30%购买货币基金，每三个月末赎回，可定投50ETF基金，投资10年以上，8%的年收益率是可以实现的。另外，可补充意外险、定期寿险等基本保障型商业保险。

(2)工作性质。

从事何种工作、收入是否稳定也是影响风险承受能力的重要因素，如果夫妻双方都是公务员，收入很稳定，且收入有预期不断增长的趋势，社会保障比较齐全，类似这样的家庭承受风险的能力较强，在进行资产配置时，可侧重长期投资，风险类资产比例可适当提高。而对于从事销售工作、收入以业绩提成为主、波动较大的客户，尤其是若企业不景气，有转岗或失业风险，家庭可能面临着财务风险，其承受风险的能力要差一些，在资产配置方面要侧重稳健。

【案例】小马36岁，自己经营一小公司，效益不太好，回款周期长，收入不稳定。老人每月有退休金1000多元自用。老婆没工作，孩子刚两岁上幼儿园，二年内还要考虑买房。因不懂理财有30万放银行二年多了，眼看通货膨胀严重，很着急。请专家给予指导。

【理财思路】根据家庭情况，丈夫经营个体公司，效益不好、收入不稳定，妻子无工作，家庭风险承受能力较差。金融资产30万元全部是存款，可视为投资方面比较保守，资产面临不断贬值风险，需要合理规划，取得投资收益，使家庭多一份收入来源，同时应为孩子做好大学教育金准备。

男方是家庭经济支柱且收入不稳定，家庭应急备用金应留足，根据家庭情况至少够1~2年生活费用开支，采取活期和货币市场基金的方式。

建议女方积极寻找工作，再就业后，家庭多一份收入，会缓解家庭未来购房支出压力。每月有了稳定结余，可采取基金定投方式，为孩子积累大学教育金。因投资期限长，定投以指数型基金为主，定投的金额和期限根据教育目标来定。

男方应完善意外、定期寿险、重疾险和商业养老险等，综合保障额度为年收入10倍，女方完善意外险、重疾险，保障额度为年收入5~8倍。为孩子购买教育险附加意外和医疗。家庭年保险费用开支控制在年收入10%以内。保险开支可通过兑现每年的投资收益等来支付。

若考虑两年内购房，除应急备用金外的存款，建议重新配置，合理规划、投资，根据预期收益率、风险偏好等选择适合的理财产品，如货币市场基金、偏债型基金等。投资基金同样有风险，在学习的基础上进行投资，为购房做准备。

(3)家庭结构。

家庭结构不同，可承担的风险是不同的。未婚的单身家庭，无家庭负担，父母都在工作，赡养责任也较轻，这种情况下，承受风险的能力较强。对于上有老下有小的“夹心族”，面临孩子教育、夫妻养老和赡养老人的责任，家庭负担较重，风险承受能力相比未婚年轻人来说，要差多了，要根据各种不同的理财目标，资产均衡配置、合理规划。有些离婚的单亲家庭，单亲母亲或父亲要单独承担孩子的教育等，家庭重担都集中在一个人身上，一旦单亲家长出现意外，会给整个家庭带来沉重打击。毫无疑问，这样的家庭承受风险的能力较差，理财重点应考虑适合的风

险保障规划，投资方面应选择稳健偏保守方式。

【案例】我是一位离异的女性，月收入2000元，但一直不稳定，一直是打工，有个孩子，但我没有带，男方带，有一老母亲（有退休工资），不用我负担，我在外地工作，租房子每月花去400元，水电费大概每月100元，手机费150元。请问专家我应该如何理财？

【理财思路】注重自身的保障，除社保外，意外伤害综合医疗保险和重疾险是必须的。保险支出控制在年收入10%以内。单身且收入不稳定，风险承受能力较差，家庭金融资产应以储蓄和风险较低的理财产品如债券型基金为主，适当投资配置型基金。

(4)置业情况。

对于一个家庭来说，房产是普通家庭生活中最大的开支，因此，置业情况不同家庭未来资金需求等不同，风险承受能力也不同。比如深圳的李女士家有4套房产，除了自住房产外，3套是投资型房产，现在全部出租。对于她的家庭来说，置业已经不是主要理财需求，而应考虑未来资产保值、养老和享受品质生活等方面，家庭风险承受能力较强，提高金融资产比例，家庭有稳健现金流能保障退休生活是理财要点。对于租房子的刚结婚的家庭，如果收入不高，还要考虑中长期购房，家庭承担风险的能力要差一些，可以根据购房的计划，选择积少成多的稳健的理财方式，如基金定期定额投资等。

【案例】我是国企职工，月收入1800元，不是很稳定。存款1万元，公积金有1万元，股票投资1万元，每月定投300元华夏红利基金，现在想自己买房，我所在城市房价约2500元/平方米，我父母准备帮我支付首付，问如何理财尽快达到买房目标？

【理财思路】单身、收入不稳定，目前应将职业规划放在首位，购房作为中长期理财目标。即便父母帮您支付首付，装修及贷款月供等都是需要考虑的，若收入不稳定，可能会造成还贷压力大，因此。对她来说，租房比过早当上“房奴”更合适。个人投资股票风险较大，若无时间、精力，可以投资

基金为主，每月采取定投的方式，逐渐积累金融资产，为购房做准备。

(5)投资经验。

投资经验也是考量理财者风险承受能力的一个重要因素。如果理财者是一个有5年以上资本市场投资经验的职业投资者，经历过完整的熊市和牛市轮回，相对于投资新手来说，对于风险、收益的认识比新手深刻，承受风险的能力较强。对于职业投资者来说，理财可以侧重配置他熟悉的理财品种，发挥特长，在风险承受范围内获取最大收益。

【案例】三口之家，我36岁，在职，有社保。妻子36岁，无业(无社保)，在家带小孩。女儿两岁，有大病医保。月收入1万元，家有现金170万，月生活支出7000元，定期定投基金(给女儿教育金的规划)每月2000元，年保险支出（我们三人都是买的人寿的康定终生)12000元。计划年底买房，预算90万，两年后买车，预算20万。想请教老师一个中长期(5~15年)的理财规划。我属于激进型投资者，希望年投资收益在10%以上。

【理财思路】单薪家庭，相对来说风险承受能力较差。家庭成员很有保险意识，一家三口都投保了终身寿险。男方是家庭的经济支柱，其保障是最重要的，建议根据家庭现有保险情况，适当调整，男方的综合保障额度至少达到年收入10倍左右。

投资方面应在测试家庭成员风险属性的基础上，根据短、中、长期理财目标，选择适合的投资组合。对于长期理财目标如夫妻养老规划，可以尝试基金定投等简单方式。根据家庭目前资产情况，无一个股票或股票型基金等权益类资产，不属于激进型投资者，若希望年投资收益10%以上，需要承担相应的投资风险和资产的短期波动。

3.影响客户风险偏好的因素

风险偏好反映的是客户对于风险的主观态度和偏好，可以通过和客户交流、沟通，掌握他对于风险的一些观点和看法。

(1)理财的期限及目的。

理财的目的是短期赚取差价,还是长期资本利得,或者只求保本保息即可,不同的理财目的反映了不同的风险偏好。

(2)可承担的最大亏损。

即单笔投资能容忍的最大亏损是多少,如果能承受30%以上的投资亏损,那么客户的风险偏好是进取型的;若只能承受10%以内的亏损,客户的风险偏好是保守型的,对于此类客户,理财只能考虑存款或保守类的银行理财产品、普通债券型基金等。

(3)赔钱的心理态度。

当你投资了股票等高风险资产后,市场的急剧波动造成家庭资产处于不稳定波动状态,时而处于风口浪尖,时而跌入谷底,短期本金亏损20%、30%的也屡见不鲜,因此对于赔钱的心理态度,是最能反映理财者的风险偏好的。有些客户赔钱后,表现焦虑、寝食难安,甚至影响正常的生活、工作,这反映了客户极度厌恶风险,属于风险偏好保守的。而性格比较开朗、大大咧咧的客户,对于亏损并不是很在意,照样过日子,坚信通过长期理财可以挽回投资损失,对于亏损有很强的心理承受力,可以视为风险偏好进取。

(4)当前和未来选择的投资工具。

如果是一个职业投资者,当前投资品种有期货、股票或者高风险对冲基金等,可以反映出他是偏好风险的,可利用高风险投资工具和专业投资经验,为自己赚取高额的利润。而对于当前主要选择债券、稳健型银行理财产品为投资工具的,可推断出他是厌恶风险的,避免本金损失、追求稳健回报是他理财的目的。

需要注意的是,客户自述的风险态度有时会出现和实际不一致的情况,因此,在考察风险偏好时,要综合其过往投资经历、工作、生活经历等多方面,才能得出适合他的结论。

【案例】夫妻工资每月7000元,有房一套,每月孩子老人等开销

4500元，现手头有30万元存在银行，男方有社保，女方和孩子做商业保险，每年11000元，20年。另外，刚给孩子做了定投，每月1000元，孩子两岁。我想做长期投资，风险在中等偏上，请教我该如何理财？是买房还是买基金，或是别的？

【理财思路】首先，应培养理财的意识，为自己的家庭设定短期、中期和长期的理财目标。根据理财目标，从现在开始付诸行动。金融资产30万元全部是存款，长期下来面临货币贬值、购买力下降风险。为了实现家庭理财目标、资产保值增值，需进行合理规划投资。投资前测试风险偏好和风险承受能力。你说自己的风险偏好中等偏上，有待于在理财实践中检验。因为根据我们的经验，一些客户在火热的证券市场上涨行情中，会高估风险偏好。根据家庭收入、资产情况等，投资房产需慎重考虑，因房产流动性、变现性差，且受国家政策影响较大。一些适合工薪阶层的理财产品如银行理财产品、基金等比较适合你，你可先从投资货币基金、短期银行理财产品和债券型基金开始，尝试少量投资股票型基金，在实践中了解自己的风险偏好，逐渐合理配置家庭资产。任何投资都是有风险的，应在了解的基础上进行。另外，保险方面，男方仅有社保是不够的，应补充意外、定期寿险等保障类保险。



4 不可不知的事——客户的理财目标

客户之所以找理财师咨询理财或者设计理财规划，缘于家庭的一些具体的理财需求，比如子女教育、购房、购车等。客户通过理财规划或者理财咨询要实现的这些目标，叫做理财目标。

1.理财目标分为几类

(1)按照时间期限来分可以分为短期、中期和长期理财目标。短期

指的是1年以内的目标，中期指的是1~5年的目标，长期指的是5年以上目标。了解理财目标的时间期限，对于理财师合理配置客户资产，具有非常重要的意义。对于短期理财目标，适宜选择流动性好、保本能力强、风险偏低的理财产品，如货币市场基金、银行短期理财产品等；对于中期理财目标，配置理财产品时，可以选择类似债券型基金、配置型基金组合，兼顾流动性、收益和风险三要素；对于长期理财目标，理财产品可以股票或股票型基金等较高风险理财产品为主。

(2)按照理财需求来分。可以根据客户的家庭情况，按照理财需求，分成具体目标，如购房目标、购车目标、孩子教育目标、夫妻养老目标，等等。

(3)按照理财预期收益率来分。可以根据客户家庭理财需求、风险属性、投资经验、金融市场情况等，确定各种理财产品预期收益率和综合理财预期收益率目标，比如确定债券投资预期收益率、股票投资预期收益率等，还有家庭金融资产综合预期收益率。

2.如何了解客户的理财目标

了解客户的理财目标，可以通过交流、沟通的方式。一般的客户都能很明确地讲出来自己家庭未来的一些计划，比如购房、买车等。对于此类客户理财师只需明确实现这些理财需求的时间、预期收益率等，对客户资产进行合理规划。但对于另外一些客户他们没有明确的目标，比如都市白领阶层，收入较高，日常工作很繁忙，他们觉得有房有车、有单位的社保养老等保障就足够了，对于未来没有更多的考虑。对于这类客户，理财师要帮助他们设定目标，比如明确告知社保仅能满足基本生活需要，要享受高品质退休生活，从现在开始就要为养老做准备，孩子教育规划也应尽早考虑，告诉他们资产复利增值的魅力等。根据风险属性等确定适合他们的资产预期收益率目标。

另外，理财师还可以通过让客户填写理财表格，来了解客户的理财目标。

需要注意的是，预期收益率目标必须和客户的风险属性、投资期限等相匹配。客户描述的预期收益率目标如果和上述内容不匹配，理财师应和客户协商，调整预期收益率目标。

网友曾经咨询，3个月后要买房，目前闲置购房资金20万元，想短期投资股票，赚10%收益，实际上这是很危险的理财方式，因为3个月要交房款，意味着这笔钱本金要绝对安全，而投资股票，短期波动很大，3个月可能赚也可能亏损，如果亏损，购房将受到严重影响。因此，从资金安全的角度，理财师应调整他的收益预期，资产安全性、流动性应放在首位，仅适宜选择货币市场基金等风险较低、流动性好的理财产品。

3.客户如何实现理财目标

帮助客户解决财务担忧和实现家庭理财目标，是理财师的工作职责。当为客户制定了理财目标、预期收益率后，就要选择适合的理财产品来达到预定目标。

要达到理财目标，需要告知客户正确的理财理念：

(1)理财要考虑全面，短期、中期、长期理财目标要统筹兼顾，可以把家庭结余资金根据理财目标进行合理分配。

(2)要坚持正确的理财理念，避免长期理财变成短期炒作，或者短期应以保本为主，但改变理财产品后亏损被迫变成长期投资。

(3)根据金融市场情况、家庭财务状况等定期适当进行调整。比如客户预期年收益率是8%，3年可达到购车目标，如果根据金融市场情况，1年期限理财收益率已达到40%以上，这时可以提前赎回基金或者卖出股票，转投资低风险理财产品，锁定收益。

(4)理财是个长期的过程，需要长期坚持下去，在客户因短期亏损有放弃理财的想法时，要告知客户养成长期理财的习惯会有什么好的效果。

5 我制定的理财规划适合客户吗(上)

在了解上述客户家庭的财务、非财务等信息后，可以着手为客户制定理财规划方案了。简单地说，要使自己设计的理财规划适合客户，首先要基于客户的资料，另外要解决客户家庭财务担忧、帮助客户实现理财目标，达到这些目的的理财规划是适合客户的规划，会得到客户的认可。

下面通过家庭的现金规划、风险管理规划、消费支出规划、教育规划、投资规划和退休规划等来说明如何制定适合客户家庭的理财规划。

1.现金规划

现金规划指的是如何根据家庭消费、支出等合理安排现金及现金等价物，以保障家庭财务安全及生活质量。现金规划的重点是建立家庭的应急备用金。现金规划中的现金及现金等价物指流动性较强的活期储蓄、银行存款和货币市场基金等金融资产。

现金规划中的应急备用金有何用途：

(1)应付下岗、失业等导致的收入中断。

2008年金融危机在全世界蔓延开来，我国很多外贸企业陷入严重亏损，企业裁员成了普遍现象。对于这些企业的职工，失业后有可能一段时间内无法找到适合的工作，为了度过无收入的失业期，家庭应预先准备应急备用金来渡过难关。应急备用金应准备至少够3个月生活开支的，对于困难家庭可准备够6个月以上的生活开支。这里所说的每月生活开支包括日常固定开支、孩子教育开支及房贷月供等所有开支的总和。

(2)应付意外、急病等造成暂时无法工作、收入降低等。

人的一生不可能都一帆风顺的，当今社会，公众面临意外伤害事故和危重急症呈上升趋势，尤其对于上有老下有小的单薪家庭来说，主要

经济支柱遭遇意外事故或者患危重急症，家庭将遭受沉重打击。因此，在家庭财务方面，应防患于未然，提前准备应对这些意外等的应急备用金，具体额度要根据家庭实际情况。对于单薪“夹心族”，额度至少够1年生活开支的，同时还要考虑投保意外、重大疾病保险等。

(3)应付意外灾难等导致的不可预支的费用。

家庭如遇到天灾等大的灾难导致家庭财产发生损失等，这时也需要应急备用金。

现金规划中的管理工具：现金、货币市场基金、无固定期限的银行理财产品等。

在现金规划的现金管理工具中，现金流动性最强，收益率最低，在通货膨胀条件下，现金不仅没有收益，反而会贬值，收益率在一般情况下低于CPI(居民消费物价指数)指数。国内储蓄机构的储蓄业务一般包括：活期储蓄、定活两便、整存整取、零存整取、存本取息、个人通知存款、定额定期。

货币市场基金是一种低风险的金融工具，主要投资于短期货币工具(一年以内，平均期限120天)，比如国债、金融债、银行大额可转让存单、央行票据及AAA级别的债券等品种，安全性强，同时流动性好。每月进行收益分配，收益免征税，直接转化为基金持有人的基金份额，通过份额的增加来实现基金收益。由于流动性较强，它的收益可以随着利率上涨而上浮，还可以作为银行一年定期整存整取储蓄的替代品。在每个有效工作日投资者可根据需要赎回基金单位，基本上2~3天资金就能到账，而且申购和赎回不收取费用。

无固定期限的银行理财产品也可作为应急备用金理财工具。选择这类产品要关注三个方面，是否保本、收益率如何、投资期限和流动性如何，理财师可根据客户需求选择适合的理财产品。

【案例】我今年27岁，夫妻都有五险一金，有个3岁男孩，家庭月收入7000元，月支出4000元。无负债，有两套房，10万元车一辆，父母都有退

休金，且被单位聘任还在工作，基本不用我们的钱。目前我家只有存款1万元，无基金、股票等，我们每月有1900元公积金，打算等儿子长大给他买房，我现在该如何理财，基金定投、炒股还是买房子？

【理财思路】根据资料，家庭实物资产占比超过总资产80%以上，资产结构失衡，不适宜再投资房产。家庭仅有1万元存款，目前，应首先考虑储备家庭应急备用金，可按照至少够3~6个月生活开支来准备。在学习理财知识基础上，根据孩子教育目标，采取基金定投等方式积累教育费用。另外，夫妻应在社保基础上，完善意外、定期寿险等保障型商业保险。

2.风险管理规划

风险管理规划的核心是家庭风险分析、建立家庭风险预防体系、保险覆盖以及确定保险费用、保障额度等内容。

保险的产生缘于有风险的存在。风险是指某种事件发生的不确定性，这种不确定性是风险的必要条件，而不是充分条件，当这种不确定事件对微观经济主体可能带来盈利或者损失时，这种不确定事件才叫做风险。

保险是一种社会化的安排，是以保险合同的方式确立双方的经济关系，集合多数单位或个人等风险转移者缴纳的保险费来建立保险基金，来集中承担被保险人因遭受约定灾害事故所致损失或针对约定事件发生，进行经济补偿或给付的一种经济形式。

家庭理财涉及到的主要保险，从大的方面分为社会保险和商业保险。社会保险是国家立法强制实行的，由社会集中建立基金，使劳动者因生育、年老、患病、伤残、死亡等原因造成劳动能力暂时或永久丧失及失业时，从国家和社会获得物质帮助和补偿的一种社会制度。社会保险的基本特征是广覆盖、低保障、保基本、强制性等特点，保障的是劳动者的基本生活需求。社会保险包括“五险”：基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。

在我们为客户理财的实践中，发现很多客户认为有了社保“五险”，家庭风险管理方面就算完备了，不需要再投保商业保险，这是由于客户对于社保的特点等不了解造成的，理财师需要进行专业解释。社保仅能解决基本生活需求，就拿社保基本养老保险来说，根据权威部门预测，30年后，我国的社会养老金替代率（养老金/在职收入）达到30%是较理想的状态，而要维持退休前的生活水平，养老金替代率至少应达到70%以上。因此，除了社保提供的基本养老金以外，还存在至少40%的养老金缺口，因此需要考虑商业保险等多种养老工具。

什么叫商业保险呢？商业保险是由专门的保险企业经营，通过订立保险合同运营，以营利为目的的保险形式。商业保险关系是由当事人自愿缔结的合同关系。投保人根据合同约定，向保险公司支付保险费，保险公司根据合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或达到约定的年龄、期限时承担给付保险金责任。商业保险和社会保险的主要区别在于，商业保险属于一种经营行为，依照的是平等自愿的原则；而社会保险是国家的一种社会保障制度，具有强制性的特点。

和家庭理财相关的商业保险，按照保险标的来分，可分为人身保险和财产保险两大类。人身保险是指以人的身体和生命作为保险标的的一种保险，人身保险分为人寿保险、健康医疗保险、意外险、养老保险、投资类保险等；财产保险是以城乡居民的财产及有关利益作为保险标的或以造成经济损失的赔偿责任作为保险标的的保险。财产保险分为财产损失保险、责任保险、信用保险等。

对于不同的家庭、处于生命周期不同阶段的客户，如何选择适合的保险组合呢？可以参考下表进行配置：

表13　适合不同生命周期和家庭形态的客户的保险组合

生命周期	家庭形态	保险组合
单身期	和父母生活在大家庭里	意外伤害保险,受益人为父母。
家庭初建期	新婚家庭	意外伤害保险、定期寿险,以配偶或子女作为受益人。
家庭成长期	三口之家，孩子上小学、中学	意外伤害保险、定期或终身寿险,子女教育保险。
家庭稳定期	子女上大学	养老保险、医疗保险,自己为受益人。
退休期	子女已成家	从避税角度,投保终身寿险,子女为受益人。

理财师为客户制定保险规划的原则:

(1)保险费用开支:投保的目的是为了家庭成员获得保障,若保费过低,可能保障不足,保费过高,会给家庭带来较大的支出压力。因此,保险费用开支控制在年收入10%左右为宜。

(2)家庭成员投保次序:应优先考虑为家庭经济支柱投保。一个三口之家,投保的次序应该是先大人后孩子,夫妻之间保险额度和保险费用开支的比例大致与双方收入比例相当,即谁是家庭经济支柱,谁的保障就高。

(3)选择保险的次序:保险的功能主要是保障,因此,在为家庭成员投保时,应先考虑保障类的保险,如意外险、寿险、健康险等,其次再考虑投资类保险如分红险、投连险等。

(4)保额的确定:根据家庭总收入及被保险人的收入、工作和生活风险系数等作为依据。

(5)交费期限:根据家庭现金流等财务状况来决定交费期限。

(6)选择保险公司:选择经济实力雄厚的保险公司投保。可以通过报纸、网络等媒体了解保险公司的资本金、保费收入和经营状况等,经营状况好、资本金越多的保险公司,偿付能力越强。再者,应选择保险种类齐全、服务质量好的保险公司。

【案例】刘小姐,IT业白领,25岁,未婚。工作两年了,月收入6500元,

扣除每月给父母的生活费和自己化妆品、服装等开销，每月可储蓄约2000元，刘小姐已有社保五险，她想每年花1000元来投保商业保险，问该如何选择适合的险种？

保险需求分析：刘小姐参加工作两年了，积蓄不多，对商业保险也不是很了解，希望每年花1000元来得到较全面的保障，如果选择消费型的险种组合，是完全可以实现的。

保险规划建议：建议选择保障类保险，如意外伤害、寿险和重大疾病险等。

意外伤害保险：可购买两份平安垫付卡，年交费200元。保险责任：意外身故10万元，残疾最高赔付10万元等。

定期寿险：某保险公司的定期寿险，年交费220元，保额20万元，缴费期和保障期均为20年。

重大疾病保险：根据刘小姐的年龄和收入情况，可选择投保消费型重大疾病保险，保障额度10万元，年缴保费400元，缴费20年，保障20年。

根据以上方案，刘小姐年保险费用支出820元，保障包括了意外伤残或身故、意外医疗和重大疾病等保障，满足了她近几年的保障事宜。



我制定的理财规划适合客户吗(中)



3.消费支出规划

消费支出规划是根据家庭具体财务状况，对家庭消费行为和消费结构合理规划，达到合理消费、提高生活品质的目标。

对于一个家庭来说，合理控制消费支出、开源节流，实现家庭各项理财目标是理财的基础。如果不能控制消费，每月吃光花净，收入只求温饱即可，那么家庭长期购房、养老等目标难以实现。

就普通家庭来说，大宗的消费支出规划包括住房消费规划、汽车消

费规划及信用卡消费规划等。

理财师要帮助客户树立正确的消费理念，保持良好的消费习惯，杜绝奢侈浪费开支，根据家庭情况制定合理的消费计划，每月争取有稳定的结余，进行适合的投资，以满足长期的理财目标等。合理的消费支出规划是最终实现财务自由的基础。

购房是当今社会人们最迫切的理财目标之一，且房产开支是人一生中较大的一笔开支，合理进行购房规划是非常重要的。

为客户设计购房规划包括以下几方面内容：

明确具体购房目标

理财师在和客户交流的基础上了解其购房目标，包括具体购房时间、购房面积、届时房价等。关于未来房产的价格，理财师可以通过参考房地产专业报告、结合房地产价格的历史走势及自己对房价走势的判断得出结论。

购房规划中，在确定了购房面积、房款等基本信息后，还要考虑税费、装修及家电购置等方面费用。其中，买房需要交纳的税费由契税、印花税、房屋买卖交易手续费、公证费等费用，若是按揭购房，还要缴纳按揭保险费等。另外，购置新房后，装修和购置家电等也是一笔不小的开支，理财师可结合客户家庭金融资产情况、现金流情况等，为客户选择适合的装修等财务计划。房款、税费、装修、购置家电等费用之和即购房总资金需求，有了目标，就可以帮助客户进行资金规划和准备了。

进行购房的资金准备

当明确了购房目标、资金需求后，理财师需要根据客户家庭财务状况，准备购房资金了。对于一般家庭来说，购房支出压力较大，因此，购房规划一般都是中长期理财规划，通过中长期来积累购房资金。

购房资金来自三个方面：家庭存量金融资产，准备购房的家庭一般都有一些准备专用于购房的储蓄，等等。这部分家庭存量资产应根据购房目标合理配置，注意资产的安全性；在存量金融资产不足以达到购房

要求，需要利用每月的增量金融资产进行投资，达到预期收益率和投资时间，存量和增量金融资产的终值可以满足购房开支。

有些年轻人买房会得到父母或亲友的帮助，父母承担首付或者是装修费用等，如果有外援的话，在理财规划中要考虑到这些资金。

根据客户具体情况，选择适合的贷款方式

买房对于普通家庭来说，属于大宗消费，一次性攒够钱再买房对于一般家庭来说是不现实的，因此，理财师应鼓励客户贷款购房，利用财务杠杆来满足购房需求，选择适合的贷款方式、还款期限和偿还方式等。

最普遍的住房贷款方式有银行按揭贷款、公积金贷款及银行按揭贷款与公积金组合贷款等。理财师在为客户规划购房时，要优先为其选择公积金贷款。大家都知道，公积金是有工作单位和在职职工共同缴存的长期住房储蓄基金。公积金贷款利率一般都低于银行的优惠贷款利率，如果是长期贷款，那么使用公积金贷款方式可节省利息支出。需要注意的是办理公积金贷款需要符合当地公积金管理规定，理财师可根据客户实际情况选择适合的贷款方式。

关于贷款期限，一般来说，控制在10年以内比较经济。就还款方式来说，最常见的是等额本息和等额本金两种方式。等额本金还款，在还款期内每月还款金额是递减的，利息支出比等额本息还款法少，因此，选择等额本金还款方式对于客户更有利。

需要注意的是，家庭的贷款月供与税后月收入的比值不要超过30%，这样，家庭财务是安全的，还贷压力在正常范围内。如果超过了30%，理财师可以考虑财务提高首付成数、降低贷款额度、延长贷款期限，或者部分使用公积金贷款等，采取这些方法减轻月供压力。

完成、提交购房规划及后续服务

当完成了上述工作，根据客户购房目标、家庭财务信息等，对于购房资金及贷款事宜等进行合理安排后，购房规划就可以完成了。理财师可将购房规划撰写成书面形式，提交给客户。购房规划书应包括客户家

庭情况、购房目标、宏观经济预测及假设、购房投资策略、购房目标实现的效果预测、相关理财产品及服务介绍、客户应注意的事项及理财机构、理财师联系方式，等等。

规划中还涉及理财产品介绍及相关服务，因为积累购房资金，需要借助储蓄和投资来实现，要为客户讲解比如银行理财产品、开放式基金或基金定投、股票投资等。这些理财产品的配置和投资方式跟客户讲明，让客户按照规划来理性投资，以实现购房资金目标。关于贷款方式等方面，理财师要和客户进行详细沟通，达到共识。

跟踪规划实施并定期调整

购房规划一般是家庭中长期规划，在执行过程中，金融市场环境、家庭财务等方面状况可能发生变化，因此，理财师需要密切关注这些变换，定期适当调整购房规划，使得最终能顺利实现规划。

制定消费支出规划需要注意的要素：

①敦促客户养成精打细算、合理控制消费支出的习惯。

理财师应时刻关注客户家庭财务状况，俗话说“吃不穷、穿不穷，算计不到才受穷”。同样的普通三口之家，收入都差不多，但生活过得差异很大，有的有房有车，有的却只能过温饱的日子。这是因为前者适当控制了奢侈消费，通过合理的购房等规划，实现了购房等目标。而后者无规划，无理财的意识和行动，使得购房等目标永远是一个梦。有些朋友可能会说，我就这点儿工资，太少了，不值得理财。这种说法是不正确的：在收入少的情况下，更要通过长期理财实现一些看似难以实现的目标。钱多钱少并不是理财的前提和必要条件，相反富裕的人群如果消费等方面出现问题，更容易陷入财务危机。

最近刚刚辞世的一代歌王迈克尔·杰克逊，生前一度陷入财务危机，身陷无休止的官司、奢侈生活等，让他背负了数亿美元的债务。奢侈消费是他财富的杀手之一，如生前每年花费500万美元用于加利福尼亚州梦幻庄园的日常维护和保卫工作；花费750万美元用于自己的私人开

销，花费500万美元用于聘请律师等。看来会花钱比会赚钱更重要。

②家庭财务安全是基础。

理财师在设计购房规划时，要保证客户家庭财务安全，比如资产负债率控制在50%以下，月供与税后月收入比控制在30%以下，购房前家庭预留应急备用金等，使家庭财务处于安全状态。

③住房、汽车等大宗消费应量力而行。

住房、汽车等消费属于大宗消费，理财师需要提醒客户量力而行，根据家庭情况制定适合自己的消费计划。比如对于首次置业的年轻人来说，收入和金融资产规模较低，可以先选择二手小户型房产，不必要一次到位，这样家庭购房压力在正常范围内，不会造成财务负担。

④要实现购房等目标，应注意增加理财收入。

实现购房等目标，单靠储蓄是不够的，理财师要指导客户通过投资获得收益，尽早达到理财目标。

4.教育规划

教育规划是家庭根据孩子的教育目标准备高等教育等的费用安排和计划。根据商业银行的调查结果，子女教育费用是居民储蓄的最主要目的，已位居住房和养老之前，及早规划积累教育基金是家庭理财的重要需求。

在进行教育规划时，首先确定子女的教育目标，是读至大学毕业还是准备出国留学，因为不同的教育目标，学费是不同的；然后，根据学费增长率、每年教育费用等来计算教育金缺口，明确投资期限、预期收益率等，若教育金缺口较大，可考虑多种理财产品组合。

在我国，一般来说，一个孩子从小学读到大学毕业，教育周期是15年。教育规划宜早不宜迟，可在孩子出生时就开始规划积累教育金，经过长期投资，复利增值的结果，满足孩子各阶段教育费用。

一个长达10余年的教育规划，初期因可投资期限长，能承担较高的

投资风险，可侧重较高风险和较高收益的股票或股票型基金等，保守型理财产品比重可较低；教育规划的中后期，可投资期限较短，应逐渐调整风险型和保守型理财产品比例，获得稳健投资收益。

教育规划是长期规划，对于普通家庭来说，小额基金定投的方式，长期复利增值，能起到小钱办大事的效果，很适合工作繁忙、收入不高的工薪阶层。

需要注意的是，实现教育规划目标有多种方式，理财师需要根据客户家庭情况，选择适合的投资工具等达到预期效果。下面介绍几种适合教育规划的理财方式。

①教育储蓄。

教育储蓄是为接受非义务教育积蓄资金的的零存整取定期存款业务，小学四年级以上的学生家长均可办理。与其他储蓄方式相比，教育储蓄存期一般分为1年、3年和6年，可根据孩子的教育周期来安排存期，利息享受免税政策。

教育储蓄开户免费，开户时确定的每月最低起存额为50元，并按50元的整数倍递增，但最高金额不得超过2万元。

适合人群：适合投资渠道较少、风险承受能力较低、子女教育花费压力大的城乡中低收入家庭。

缺点：手续较繁杂。按照规定，在校小学四年级（含）以上的学生才可以参加教育储蓄，实行实名制。到期支取时，储户凭存折、身份证和户口簿（户籍证明）、和学校提供的正在接受非义务教育的学生身份证明（税务局印制），一次支取本金和利息，每份“证明”只享受一次利息税优惠。

②教育金保险。

教育金保险是通过投保商业保险公司的保险，为子女建立支付未来教育开支的教育金计划。其保险责任是在保险合同约定期，为被保险人支付事先约定的金额作为其教育费用。教育金保险兼具储蓄、保险和投资等功能。

教育金保险大致分为三种：一种是针对整个教育周期的教育金保险，可提供初中、高中、大学阶段的教育费用；还有一种教育金保险是仅针对初中、高中或者大学的某个阶段的，主要以附加险形式出现；此外，还有既能提供初中、高中及大学教育费用，还能提供额外给付生存金的教育金保险。

一是纯粹的教育金保险，提供初中、高中和大学期间的教育费用；二是针对某个阶段教育金的保险，通常针对初中、高中或者大学中的某个阶段，主要以附加险的形式出现；三是不仅能提供初中、高中及大学的教育费用，还可以额外给付生存保险金的教育金保险。

特点及适合的人群：教育金保险具有强制储蓄的作用，因为只有被保险人到了约定年龄才能给付。投保教育金保险促使客户养成强制为孩子积累教育金的习惯。保费豁免功能是教育金保险的最大优势，理财师在为客户选择教育金保险时，需要注意并非所有的教育金保险都有保费豁免条款，对于豁免条款的主险，应附加相关的"少儿险保费豁免保险"。有了保费豁免，若投保人不幸身故或因规定原因丧失缴费能力时，保险公司可按照合同规定免去投保人此后需要缴纳的保费，孩子领取教育金不会受到影响。

教育金保险的缺陷是流动性较差，保险费用通常较高，需要按期给保险公司支付保费，若早期退保的话，本金可能遭受损失。根据这些特点，教育金保险适合家庭收入比较稳定、经济宽裕的家庭，若对于普通家庭来说，5年内如有买房等大宗支出的。教育金保险支出可能造成家庭财务压力较大，因此，需要合理规划，总体来说，家庭总的保险费用开支要控制在年收入20%以内。理财师可统筹家庭各项理财目标，合理选择适合的教育理财工具。

③基金定投。

基金定投是定期定额投资基金的简称，指在固定的时间以固定的金额投资到指定的开放式基金中，这种投资方式类似于银行的零存整

取方式。基金定投有懒人理财之称，采取分批买入法，克服了只选择一个时点进行买和卖的缺陷，可以均衡成本，使自己在投资中立于不败之地。参加"基金定投"贵在持之以恒。国内外的数据都证明，投资的时间越长，亏损的可能性越小。通过对中国股市15年的数据统计，9年以上的长期投资，收益率100%是正常的。基金定投就是通过长期投资来获得稳定回报，通过小小的积累，获取将来大额的财富。

就普通家庭来说，子女教育金开支确实不菲，要实现这个庞大的教育金积累，需要从出生起开始积累，而基金定投是比较好的方式。

基金定投的特点：

门槛低：每月200~300元即可定投，适合工薪阶层每月将不多的结余坚持长期投资，完成孩子教育等长期理财目标。

基金定投具有强制储蓄的功能：每月定期扣款投资，可使家庭成员养成长期投资的习惯。

分散风险：长期进行基金定投，净值高时买到的份额少，净值低时买到的份额多，自动起到了逢高减持、逢低加码的投资方式，具有分散、平摊风险的作用。

复利增值：长期投资的结果，具有复利增值的效应，用小钱实现家庭教育规划等大的理财目标。

基金定投适合的人群：收入比较稳定、每月领取固定薪金的工薪族，有长期子女教育需求等的人群，无投资经验、工作繁忙的人。对于收入不稳定的家庭，谨慎选择定投的方式，不要因为定投影响到家庭正常的生活开支等。

教育储蓄、教育保险、基金定投等方式是孩子教育金积累的几种方法，在理财规划中，理财师要根据客户家庭情况，选择适合他的教育金规划。具体可以采用两种或三种方式组合。



我制定的理财规划适合客户吗(下)

5.投资规划

投资规划是家庭理财8大规划的核心，也是体现理财师综合水平的重要规划。孩子教育规划、养老规划等都离不开投资规划，因此，为客户制订适合的投资规划，是理财师工作的重点。

理财师通过编制客户家庭的资产负债表和现金流量表，并通过计算财务比率来分析客户家庭财务状况，为制定合理的投资规划打下基础。

理财师可以通过分析客户的财务比率，与经验值相比较，找出哪些指标反映财务不安全因素，可以通过投资规划加以改善。

表14　财务状况比率分析表

财务比率	公式	经验值	财务不安全因素
结余比率	结余/税后收入	国际 0.1，中国较高，通常 0.3 以上	若家庭结余比率为零，属于“月光族”，影响净资产增值潜力，应注意节流。
投资与净资产比率	投资资产/净资产	一般客户 0.5 或稍高	投资与净资产比率应与个人和家庭的风险偏好和风险承受能力、理财目标等相适应，过高过低都不好。
清偿比率	净资产/总资产	0.6~0.7 比较适宜	该比率过低，债务到期或收入下降，客户可能陷入资产损失等困境，甚至会破产，面临着财务危机。
负债比率	负债/总资产	0.5 以下	负债比率过高，家庭面临财务危机。

续表

财务比率	公式	经验值	财务不安全因素
即付比率	流动资产/负债总额	一般应保持在0.7左右	即付比率过低，当家庭情况或金融形势发生重大不利变化时，客户无法迅速偿债以规避风险。
流动性比率	流动性资产/每月支出	一般保持3~6左右	若流动比率过低，无应急备用金，遇失业或支出增多时，面临财务困境。

理财师在制定投资规划前，除了要分析客户家庭资产负债、现金流量等财务信息，还要对宏观经济形势进行预测和分析。因为不同的宏观经济环境下，理财师为客户制定的投资策略是不同的。举个例子，在经济高增长、低通胀时期，资产配置以持有或增加投资股票或者股票型基金为主；而经济低增长、高通胀时期，宜保留现金为主。因此，需要理财师具有分析、预测宏观经济运行趋势的能力，关注主要宏观经济指标，如GDP、利率、汇率、通货膨胀率等，在把握经济大势前提下，提出适合的投资规划。

详细了解客户的投资需求和目标，是制定投资规划的基础。因为客户不是理财专业人士，可能他不能明确说出家庭的投资需求和目标，理财师可以通过交流引导客户说出目前及将来具体的需求，并加以细化、分析，归纳出具体的投资目标。

需要强调的是，投资目标的确定不应一味迁就客户，他说多少就是多少，而应该根据客户家庭财务和非财务方面信息、风险属性等综合分析得出双方认可的目标。比如有些客户风险承受能力中性，他们可能提出基金年预期收益率40%以上的要求，这是因为不了解资本市场运行规律，以为2005、2006年大牛市基金翻番是常态。这时，理财师要根据资本市场情况、运行规律等进行解释，为客户灌输正确的理财理念。

此外，投资目标要分轻重缓急，比如涉及到子女教育、购房、养老等

重要的投资目标，要给予更多的关注，理财师要对实现这些目标制订完善的投资策略。在执行过程中，随着金融市场环境、客户家庭财务状况等信息变化，理财师需要定期评价投资目标；如果需要调整投资目标的话，理财师需要征得客户书面同意。

理财师在完成上述了解客户基本情况等工作后，搜集资料已经完成了，可以开始为客户制订投资规划了。

制订投资规划实际上就是将理财师了解的客户的财务状况、风险属性及投资需求等，加以书面化，形成系统的具有可操作性的投资规划的过程。

投资规划包括几个方面内容：

(1)确定客户投资目标(短期、中期、长期)。

理财师在和客户交流过程中，针对客户所叙述的一些模糊的投资目标，如3年内结婚，准备结婚费用，打算过几年买房等，根据客户现金流情况，双方达成具体的投资目标，如3年积累10万元资金准备结婚，6年积累买房首付15万元等。确定了这些具体目标，便于理财师合理安排家庭现金流进行投资。

表15　不同投资目标的资产配置

投资目标	资产配置	特点
短期(1年以内)	货币市场基金、定期存款、短期银行理财产品。	保本能力强，流动性好，收益较稳定但不高。
中期(1~5年)	中期债券、配置型基金、封闭式基金，分红能力强的蓝筹股票。	风险适中，收益稳定，资产波动性较大。
长期(5~10年以上)	股票、股票型基金、指数型基金为主，适当配置债券。	风险高，收益也高，资产波动性大。

(2)确定客户的风险属性。

关于客户的风险偏好和风险承受能力，在搜集客户资料时，通过风险属性测试表及家庭财务情况等都已经了解，在制订投资规划前，需要进一步确认。因为客户的风险指标是决定资产配置的重要因素，理财师肯定不希望错误地给保守型客户配置一个令人提心吊胆的高风险投资组合。

风险测试表格仅是了解风险属性的一种方法，理财师还应通过沟通了解客户过去的投资经历，或者工作、生活的一些经历等，从细节去更深入地了解他对于风险的态度。另外，对于已婚家庭来说，夫妻的风险偏好有可能正好相反，理财师一定要多问一句对方的风险态度。对于风险偏好相反的夫妻，可适当“中和”，资产配置方面侧重稳健，避免因理财观念不同夫妻闹矛盾等。

(3)选择投资工具和资产配置。

根据投资目标，为客户家庭选择适合的投资工具，是投资规划的重要部分。常用的投资工具有股票、债券、基金、黄金、期货等。理财师要熟悉这些投资品的风险、收益特征，根据客户投资需求进行合理配置。

如何确定风险资产和无风险资产的比例：假设有一只风险基金P，它表示最优风险资产组合(可以理解为在既定风险下收益最大，或者在预期收益下，风险最小)，这支基金的预期收益率为E(rp)，无风险资产的收益率为rf，E(r)为期望收益率，y为基金投资比例，1−y为无风险资产的比例，则：

E(r)=y E(rp)+(1−y)rf，即E(r)= rf+y【E(rp)− rf】

其中，E(rp)− rf称为风险资产相对于无风险资产的风险溢价。

当y=1时，即基金投资比例为100%，则E(r)= E(rp)；当y=0时，即基金投资比例为0，无风险资产的投资比例为100%，则E(r)= rf。

理财师在分析客户投资需求时，通过计算等得出满足孩子教育、夫妻养老等目标，金融资产等平均收益率要达到7%。假设基金在未来10

年内每年收益率为10%，无风险收益率假设保持3%，则10年的投资期限，投资于基金的比例y可按如下方法计算：

$7\%=y10\%+(1-y)3\%$

可以求出，y=57.14%，也就是说风险资产的比例为57.14%，无风险资产的比例为42.86%，即可实现年综合收益率7%的目标。

对于家庭整个资产配置比例，可以参考上述方法计算，但做具体理财规划时，还要考虑资本市场情况、风险承受能力等多方面因素，资产配置比例不是一成不变的。

6.退休养老规划

养老问题在家庭理财中变得非常突出，根据中国社会科学院的预测，到2025年，我国65岁以上老年人将超过15%，将超过14岁以下少儿人口的比重，中国将面临老龄化、未富先老的问题。到那时，一对年轻夫妇上面可能有6个老人，靠子女养老是不现实的。提早进行养老规划变得非常重要。

根据我们和客户交流，部分客户满足于有社会养老基本保险，认为有社保就可以养老了，没有自己为养老做资金准备的意识。作为理财师，应向客户详细解释关于社保的特点，如广覆盖、低保障。中国已进入老龄化社会，老人整体数量在不断增加，对社会保障的需求也在不断增加，根据现在的生命表统计，大多数人从退休后到走完人生旅程尚有20~30年时间，如何保障这20~30年的生活品质呢？单靠社会养老体系已经无法满足国民的养老需求。

专业数据统计显示，30年后，社会养老金替代率（养老金/在职收入）将达到30%~40%，而要维持退休前的生活水平，养老替代率需要达到70%以上。因此，除了社会保障体系提供的养老金以外，还存在40%的养老金缺口，制订完善的养老规划是非常必要的。

在制订养老规划时，要先了解客户家庭成员退休相关信息，如家庭

财务状况、职业生涯、准备何时退休、退休后生活质量，目前为退休所做的资金准备，包括社会保险、商业养老保险、投资等。了解这些资料是退休规划的第一步。

分析家庭的财务状况，同样要从资产负债表和现金流量表开始，首先看家庭财务状况是否安全，财务指标是否都在正常范围内。除了退休规划外，家庭还有哪些中、长期理财目标？客户家庭成员是否有长期的职业规划目标，今后收入增长情况如何，家庭每月有多少资金可以用于投资以实现养老等理财目标等。

理财师还需要了解客户退休生活目标。每个人都希望自己的退休生活富裕、体面，最好能周游世界，但是理财师需要提醒客户根据家庭现金流合理规划基础上，制定适合的退休生活目标。另外，需要根据退休生活标准从现在开始做资金准备。

家庭目前的退休养老金准备情况，也是理财师必须了解的，夫妻是否都有社保养老保险，是否投保了商业养老保险等。

因为退休规划涉及时间跨度较长，中间有很多不确定的因素，因此，预测退休资金需求不可能做到精确，理财师可根据家庭目前生活水平、退休生活目标等来估算退休资金需求。

理财师根据客户提供的现金流量表，可以了解客户家庭目前年生活开支情况，如基本生活费用、孩子教育、保险费用、赡养老人、旅游休闲及应酬等类的开支。对于进入退休期的家庭来说，家庭人口数、支出方面和退休前比较会发生变化，因此，在计算退休生活开支时要调整。比如现在的家庭是3口或者5口家庭，退休后孩子成家、老人过世等，可以按照夫妻两个人的生活费用进行计算。对于退休家庭来说，在交通费用、应酬等方面支出可能会下降，子女教育费用、房屋贷款、保险费用等都已支付完毕，计算退休费用时应减去这些项目。另一方面，医疗费用可能会大幅度增加，某些客户休闲旅游费用可能会增加，计算退休生活开支时要加上这些项目。有些客户将来可能到养老院度过退休

生活，理财师还需要考虑养老院每月费用等。

通过以上方法，把目前的生活开支项目进行调整后，可以得到退休后第一年支出的现值(未考虑通货膨胀因素)。理财师可以根据过往年度的物价变化水平，设定通货膨胀率，根据退休后第一年支出的现值和距离退休的时间，计算出退休第一年的支出终值。

假设退休后的投资回报率基本抵消通货膨胀的影响，则

退休第一年支出(考虑通胀因素)乘以退休后余生即是需要准备的退休费用

【案例】许女士夫妻都是上海某设计单位职员，工作、收入比较稳定。许女士43岁，孩子15岁。按照法定退休年龄，许女士55岁退休。目前家庭年支出11万元，根据退休后家庭生活人数、退休生活目标等，理财师对许女士夫妻退休后生活费用进行了适当调整，计算出按照目前物价水平退休第一年支出约需要77000元。假设年通货膨胀率按5%计算，那么考虑通货膨胀后退休第一年支出终值为77000 $(1+5\%)^{12}$= 138280元。假设退休后的投资回报率基本抵消通货膨胀的影响，则138280元乘以退休后余生即是需要准备的退休费用。假如按退休后余生为25年，则许女士需要准备退休金3457000元。

需要注意的是，理财师在计算退休资金需求时，不能简单以社会男女平均寿命来计算，要充分估计可能活得更久的风险，考虑客户健康状况、家族人员的寿命及有无长寿的遗传因素等来确定客户余生，这样的退休规划具有弹性，可以充分满足客户养老支出需求。

8 综合理财规划方案的制定

当单项理财规划制定完毕后，理财师可以综合各方面资料着手完

成综合理财规划。

综合理财规划是针对上述我们所做的客户资料搜集、分析家庭财务情况、风险属性和理财目标的基础上，详细制订适合客户的综合理财规划方案的过程。

(1)以客户资料为基础。

综合理财规划方案是基于客户详细资料基础上制定的。理财师要查验客户资料搜集是否齐全，对于不齐全的资料，要继续和客户沟通补齐。以往让客户填写的表格、QQ聊天记录等要留底，以备查验。客户家庭财务资料要考察目前情况及过往几年的情况进行比较，及财务状况变化趋势等，尤其收入、支出等变化，家庭理财规划需要注意调整。风险属性因素要综合考虑夫妻双方的情况。进行资产配置理财师应从客户角度进行合理配置，而不能从理财师自己的角度或者风险属性来强加于客户规划上。

(2)理财规划的目的是实现客户的理财目标。

制定综合理财规划的目的是实现家庭短、中、长期理财目标，解决客户的财务担忧，帮助客户实现财务自由；这是规划的宗旨和核心。当制定完规划后，要分析如果客户执行这个规划，客户的这些理财目标是否可以实现，还需要进行哪些方面调整等。

(3)采用专业分析方法。

综合理财规划涉及到财务、金融、税收等多方面专业知识，因此需要理财师具备较高的专业水准，要求理财师要加强专业知识再培训和学习，和各专业人才进行合作，采用专业分析方法，共同完成综合理财方案，这样所做的理财方案才有可能被客户认可。

(4)各分项规划要重点突出、统筹兼顾。

理财师要考虑不同家庭形态的理财重点，找出家庭最主要的理财需求。理财规划重点解决这些理财主要矛盾，同时要兼顾其他分项理财目标，这需要理财师要能协调各理财目标间的关系。对于收入较低现金

流量较少的工薪家庭来说，应着重解决主要理财目标。比如对于家庭资产规模较小、有购房需求的家庭，保险方面应选择价廉物美的保障类商业保险，缴费不高、保障额度不低，将家庭主要现金流用于购房等主要需求。

(5)综合理财规划要尽量简洁易懂，具有可操作性。

评价一个理财规划的好坏不以字数多少或者晦涩难懂的内容为依据，大的框架要全，文字尽量简洁、客户容易理解，让人看了一头雾水的规划不是好规划。理财规划要具有可操作性，看过规划后，客户基本知道该如何执行，比如投资规划，客户知道为了实现孩子教育规划等需要每月投资多少基金，具体基金品种等。理财师不能提供模棱两可的建议，只停留在理论层面的规划对于客户来说是毫无意义的。

2.综合理财规划的内容

(1)封面内容。

包括理财规划标题、理财机构名称和联系方式、出具报告的日期、理财规划师姓名和联系方式等。

理财规划标题可以为《***家庭理财规划书》，理财机构名称为理财师所在机构的全称。为了方便客户联系及对规划追踪，需要注明参与规划设计的理财师姓名和联系方式，正式规划应经过理财机构负责人审核并签章。

(2)重要提示。

①理财机构和客户的权利和义务。

这部分内容主要明确理财机构和客户的权利和义务，避免发生争议时双方责任不清。对于理财机构来说，权利方面主要有要求客户提供家庭详细、真实的财务和非财务信息等。理财师在制定规划过程中需要得到客户的配合，客户需要为理财机构提供的服务支付相应的费用。另外，理财机构对于制定的理财规划方案拥有知识产权。理财机构应承担

的义务方面包括勤勉尽责完成客户的理财规划方案，跟踪理财方案的执行情况，并定期进行调整；保证不泄露客户的隐私或商业秘密给任何第三方，等等。

客户的权利有要求理财机构按照约定时间完成理财规划方案，并提供一系列后续服务，客户有权要求理财机构的理财师对方案进行详细的解释，指导进行方案的执行。客户有权要求理财师定期调整理财规划方案。客户的义务包括按照约定及时缴纳理财规划费用，提供家庭真实准确的信息，当家庭财务方面发生重大变化时，应及时通过理财机构或者理财师，以便进行方案调整。理财机构拥有理财规划方案的知识产权，客户未经许可不得将理财规划方案提供给任何第三方或者在媒体发表，等等。

②免责条款。

免责条款是指当事人约定的用以免除或限制其未来合同责任的条款。理财机构根据考虑到可能发生的一些不确定因素，来分清理财机构和客户双方的责任。比如可包括这些条款："理财规划如因客户隐瞒真实情况、提供虚假或错误信息致使理财规划方案不适合或造成损失，理财机构和理财规划师均不承担任何责任。""理财机构不对客户投资理财产品作出任何收益保证，客户因投资理财产品发生损失，理财机构和理财师均不承担任何责任"等。

(3)假设条件。

制定理财规划前，需要设定一些假设条件，如平均每年的通货膨胀率，定期和活期存款的年利率，货币型、债券型和配置型及股票型基金投资年平均回报率，股票投资年回报率，子女教育费用年增长率，家庭成员收入年平均增长率等，进行这些假设，可使理财规划有一定的逻辑基础。

(4)理财规划目录。

以标题形式列出理财规划的主要组成部分。可以包括几大部分内

容:客户当前家庭基本情况介绍、客户当前家庭财务状况、客户家庭财务分析、客户风险测试结果、理财目标、理财建议、理财效果预测、后续服务等。

(5)正文部分。

正文部分是综合理财规划方案的主要部分。前面对于这些内容已经进行了具体阐述,需要注意的是,各部分要注重逻辑关系,理财规划建议要结合客户具体资料,家庭财务分析多用数据、图表等进行量化分析, 理财规划建议要能解决客户家庭的理财需求。在初步制定完规划后,要让客户过目,双方交流后,适当进行调整,经过理财机构负责人审核后加盖公章形成正式的理财规划方案。

可以简要对综合理财规划各部分进行概述:

客户家庭的资产负债表、现金流量表和风险测试表是量身定做理财规划的基础,每个分项理财目标都离不开这些基本数据;理财目标是客户家庭理财的方向,是理财师进行资产配置的基础;现金规划保障家庭资产的流动性和财务安全;风险管理规划为家庭构建一道防火墙;教育规划、养老规划结合投资规划保障家庭主要理财需求顺利实现;税收筹划和财产传承为富裕家庭资产避税、保值和传承做好安排。

综合规划就像一个大的拼盘,把各分项规划有机地联系在一起,最终达到客户家庭各项理财目标。



如何成为金牌理财师

俗话说:不想成为将军的士兵不是好士兵。不想成为金牌理财师的理财师,也不是好理财师。要想成为金牌理财师,要付出更多的努力,同时也需要各种有利的外部因素。





1 具备良好的团队合作精神

团队合作精神是理财师必备的职业品德之一。就家庭理财而言，不同的家庭，家庭形态、财务状况等千差万别，对于理财的需求也大不一样，针对一个具体家庭的理财规划要涉及到财务、税收、保险、法律等多方面的因素，理财师一个人的时间、精力、经验、知识水平等是难以达到面面俱到。因此，为客户群提供长久的理财服务需要理财师具备团队合作精神，借助团队力量完成系统的理财规划。

1.理财规划方案是集体智慧的结晶

团队精神指的是团队成员都具有主人翁精神，愿意为团队进行贡献自己的聪明智慧，乐于和团队成员共同成长。为了给客户提供持久、稳定、优质的服务，一个理财机构需要的是多种人才组合而成的团队，如有前台服务人员、理财师或者理财专家、税务专家、保险经纪人等，还有后续服务人员。这些人员各司其职，最终完成对客户理财服务的整个过程。团队成员每个工作环节都是非常重要的，要达到被客户认可，需要团队成员很好的协作，比如前台接待人员要热情、有礼，对来电或来访潜在客户热情接待，让客户对理财机构产生好感，以利于下一步的合作。当有了合作意向后，理财师可和准客户进行交流、沟通，使之了解理财机构及理财师的业绩、水平等，接受客户的一些询问、质疑等，可以根据家庭情况提供一些初步的理财建议，促使理财协议的最终达成。理财协议签订完毕后，由理财师、税务师、保险经纪人等组成理财规划小组，通过分工协作，完成客户理财规划的制定。客户接受或者执行理财规划后，由理财机构后期服务人员对客户进行跟踪服务。这些服务内容是连

贯的,每个环节都不可或缺,这样能让客户体会到理财服务的专业性。

就一个理财机构来说,组建一个精锐的理财服务团队是理财机构发展、壮大的基础,作为一个理财师在团队中才能更好地拓展自己的业务和发展空间。因此,理财师应该选择一个优良的理财机构团队,为自己的事业寻求更适合的发展平台。什么样的机构或团队更适合理财师的发展呢?

(1)具有共同的价值观。

团结合作、客户至上、追求卓越、独立客观等都可以是理财机构的核心价值观,且核心价值观应该被广大潜在客户所认可和支持,显然如果把营销产品为主要价值取向的话,而不考虑客户的需求,那么理财机构的服务是无法长久持续下去的。理财师应该认同理财机构的核心价值观,这样,才能更好地通过和其他人的广泛合作,逐渐提高理财工作水平,在行业中得到更好的发展。在理财师为客户提供理财服务时,要向客户宣传理财机构的核心价值观,用核心价值观来指导理财服务,这样,理财师团队可以提供优质的、长久稳定的服务。

(2)有明确的发展目标和市场定位。

专业理财机构都有明确的发展目标和市场定位,比如目标是发展成为省级最大的理财咨询公司,市场定位为中、高端人群提供个性化理财服务等。有了目标和定位才能在人才、战略、发展方面做出部署,理财机构和理财师都有明确的奋斗目标,通过努力工作实现提高理财服务水平,朝着金牌理财师的目标努力。

(3)有一套比较公平、合理的奖惩制度。

理财机构应该有完善的制度来约束理财师的行为,在制定奖惩制度时,可让职工进行评议,制定出比较公平、合理的制度,因为理财师为客户打理资产涉及到客户隐私等,因此要求理财机构和理财师在理财服务中要坚持原则,按照协议约定的条款提供服务,不得泄露客户资料等,通过严格的奖惩制度可以杜绝不合规问题的发生,让提供优质服务

成为理财师追求的工作目标。在为客户提供服务获得好评或很好的业绩时，理财机构应给予奖励，促使理财师朝更高的目标努力。

(4)良好的合作氛围。

一个有潜力的理财机构应具有良好的工作氛围，员工的向心力强，工作目标一致，在工作中能够优势互补、互相交流、共同进步。一个积极向上、团结的团队是所向披靡的，比如有些理财公司每天早晨都安排员工每个人演讲5分钟，可讲专业知识或者励志小故事等，让团队成员都能分享。每天早晨都是从分享工作经验开始新的一天的，长期坚持下去，员工的集体责任感和合作精神会得到加强，利于在理财服务中更好的合作。在周末时，优秀的理财机构一般会组织员工对本周工作进行总结，对未来的工作进行展望，理财师还可以把自己领域的最新研究成果与大家分享，可提高理财师的专业能力。

(5)能够提供全方位理财服务。

专业理财机构可以为客户提供全方位理财服务，除了代理销售理财产品外，还能提供比如家庭理财规划、资产配置建议和单项理财咨询服务等，理财机构能够提供的服务项目越多，说明机构的专业理财服务能力越强，客户拓展能力越好，在这样的机构工作，理财师可以得到充分的锻炼，积累工作经验、提高专业水平，为成为金牌理财师打下基础。

2.理财师如何培养团队合作精神

为了提升自己的专业水平，成为一名金牌理财师，在日常工作中，理财师应有意识培养团队合作精神。

(1)从理财规划的复杂性来考虑团队合作的必要性。

随着人民生活水平的提高，普通家庭理财方面的需求呈现出多层次、多元化的发展方向，理财师为客户提供适合的理财规划或者建议，需要涉及到多方面专业知识，如保险、债券、基金、股票、税收等，因此一个规划的完成往往需要多个理财师来共同合作。比如说一个规划至少

需要3名理财师共同完成，如精通保险的保险代理人、富有投资经验的理财师和税务方面的专业人士等。在拿到客户完整资料后，相关理财师要就具体规划展开讨论，研究总体思路，然后由各方面专业理财师完成单项规划，最后，在定稿前仍需要分析、衔接、汇总，数次沟通、修改后，经过审核，才能形成正式的理财规划文本。看来，一个专业、完整的理财规划方案是集体智慧的结晶，需要团队的力量才能顺利完成。如果单靠某个理财师个人的力量，往往达不到客户多元化理财需求。从提供持续理财服务方面来讲，理财师应注意培养团队合作精神。

(2)信任是团队成员长久合作的基础。

一个高效的理财师团队成员应该彼此尊重、信任、认可并学习团队其他成员的优点、长处，正视并改正自己的缺点，和团队成员共同提高和进步。团队成员在工作中要经常开展互动性活动，大家可以坦率表达自己的想法，善于倾听他人真诚的意见和建议，对他人的意见要做出恰当的反馈。要善于表达自己对于团队其他成员的信任和支持，创造和谐的团队合作气氛。

(3)通过理财规划演讲等方式培养团队意识。

理财师可定期把制定的理财规划案例以演讲的方式来分析、总结，达到促进理财团队整体理财水平。方案的整个设计思路、体会和一些心得等和大家共同分享，可以展现理财师的服务理念和专业技巧等，以及在客户促成方面的经验，让大家对演讲的理财师们进行点评，指出优点和不足之处，让大家提出一些有益的建议，通过这种方式逐渐提升理财师的专业素质，让理财师在团队中能各尽所能，实现客户、理财机构和理财师共赢的有利局面。

(4)理财师小组开展营销活动。

根据我们的经验，理财师单独去城市小区等推广理财业务，效果并不好。准客户对于陌生人的戒备心理，使得靠陌生拜访等促成业务的可能性很低，但如果是理财师以小组或者团队形式，在社区开展一些免费

理财咨询服务，比如免费理财讲座等，效果会比较好。一般4名理财师即可开展小区理财营销活动，整个活动包括前期市场调研、活动计划、理财讲座资料、讲座人员安排及准客户追踪等一系列的事宜。通过这些活动，可以提高理财师的营销、现场演讲等能力，团队的专业优势，使得每次活动都能起到意想不到的效果，能快速挖掘潜在客户群。

(5)制定团队业务发展目标和规划。

为了实现理财机构的长久、可持续发展，提高理财师的专业水平，应组织理财师共同制定团队发展目标和规划，如周、月、季度和年度的目标。有了明确的目标，可以增强理财师的责任心和紧迫感，通过不断完成阶段性目标，可以使理财师理论、实践方面得到全面发展，提高理财师的综合水平，不断朝着更高目标前进。

2 善于推介自己及所在机构

理财咨询和服务是一个新兴的行业，在我国经济高速发展、人民生活水平不断提高的今天，发展潜力巨大。作为一个新兴行业，大多数人对理财机构的服务理念、服务内容等并不十分了解，对理财机构的印象仍停留在产品销售的范围。因此，对于理财师来说，宣传“客观、中立、诚信”等服务理念，通过理财讲座、报刊等媒体来解释理财机构和理财师的工作内容，推介自己和所在机构的理财服务，让大家对这个行业从陌生到逐渐接受，为客户提供全方位一站式的理财咨询服务，不断拓展新的理财市场和客户群体，实现客户、理财机构和理财师的共赢局面，这种推介方式是非常有必要的。

一般的推介方式有：

1.公共媒体推介

如今，电视、报纸、网络等公共媒体已成为大众生活中不可缺少的组成部分，百姓在消费倾向方面会受到这些媒体的影响，对于理财师来说，选择公共媒体来推介理财机构的服务，提高自己的知名度，能起到很好的效果。

(1)电视媒体。

理财师在专业领域取得一些成绩后，为了进一步提高知名度，拓展业务，可以借助电视媒体进行宣传，比如可以选择省、市等电视台理财类的节目，定期做一些百姓感兴趣的理财热点话题，如降息周期百姓如何理财等专题。理财师可以和主持人及电视台邀请的专家等共同探讨。电视和广播、报纸等媒体不一样，电视的受众面较广，给人视觉冲击较强烈，主持人和理财师等类似聊天的轻松话语，以及理财师端庄的职业形象、专业的讲解、亲和的表现力等，都能给观众留下深刻的印象，使他们对理财机构及理财师提供的服务产生浓厚的兴趣，便于促成更多的客户参与理财。

(2)平面媒体。

报纸、杂志等传统媒体通常被称为“平面媒体”。理财师可以和区域内受众较广的报纸、杂志的理财专栏合作，定期推出专业理财规划或者解答读者提出的理财问题等，能提高读者对理财的认识水平，促进读者和理财师的沟通。因为报纸、杂志容易保存，理财师可以把自己发表的文章保存起来，可以提供给客户做为机构和个人宣传的手段。和电视相比，在报纸上发表文章，便于感兴趣的读者仔细阅读，或作为理财资料留存，容易给读者留下更深的印象。比如我们经常在报纸上发表专业文章，经常有读者通过报社找到我们，寻求更深层次的理财服务。平面媒体宣传，也是较有效的方式。

(3)广播宣传。

理财师还可以通过广播电台的理财节目来推介自己以及所在机构。与电视和平面媒体相比,广播节目传播的效果要稍差一些,因为对于多数上班族来说,工作都比较繁忙,听广播的时间并不多,广播节目的受众一般是学生、退休职工及闲暇人员等,因此,理财师应注意节目播出的时间,受众特点等,选择受众感兴趣的理财知识进行宣传,能起到较好的宣传效果。

(4)网络媒体。

从20世纪90年代开始,互联网进入人们的工作和生活中,目前,已成为人们生活不可缺少的组成部分。据悉,截止到2009年6月30日,我国网民数量已达到3.38亿,中国已成为世界上网民最多的国家。网上浏览信息、网上购物、网上交易等对于网民来说,是很普遍的事情,因此,网络宣传方式也是理财师推介主要方式之一。和电视、平面媒体比起来,互联网有很多传统媒体不可比拟的优点,如不受空间和时间的限制,传播速度快,获得信息便捷、直观、成本低。网络宣传的这些优点,成为很多企业营销的主要手段。优秀的理财师可以和一些大的门户网站如新浪、搜狐等理财频道合作,为网友提供免费咨询服务,或者建立理财机构网站,宣传机构的服务内容等。理财师可以建立理财博客等,可以作为宣传的手段。互联网的传播范围广, 如果理财师能坚持诚信服务的话,可以拓展外地的客户,通过网页准客户可以找到公司联系方式,通过电子邮件、电话、QQ等双方可以进行沟通,在不见面的情况下,双方就可以合作了。在以前看似不可能的事情,现在运作起来变得非常方便。

(5)其他方式。

除了上述宣传方式外,还有户外广告、电梯广告等宣传方式,这需要考虑位置、受众等因素。比如大型户外广告具有较强的视觉冲击效果,地理位置固定,但承载的信息量有限,可起到品牌宣传作用。电梯广告宣传费用较低,受众一般是文化层次较高、收入较高的写字楼白领。

电梯广告信息传递程度高，因电梯空间狭窄、受众反复乘坐的特点，可以向受众不断强化对品牌的认同感，提升品牌的知名度、忠诚度，比较适合理财机构品牌宣传和推广。

2.印制理财服务宣传资料

为了让潜在客户了解理财机构的服务内容等，理财机构可以印制相应的宣传资料，内容应该简明扼要地介绍理财机构的服务内容，主要理财师的业绩、资历等。这些资料用于向客户、准客户赠送，或者通过邮寄等方式送达潜在客户群。在开展理财讲座活动时，可以在现场分发，让大家口口相传，提高理财机构及理财师的知名度。

理财服务宣传资料应包括理财机构的核心价值观，服务宗旨和发展目标、已取得的成绩，以及理财服务程序、主要内容、理财团队成员简介等内容，让准客户对理财机构及理财师有较全面的了解，同时资料上应有详细地址、电话等联系方式，方便有意向的准客户登门咨询等。印刷精美、内容充实的服务资料，能有效展示理财机构的专业实力和水平。

需要注意的是，这些理财宣传资料分发应考虑适合的群体，最好是对理财感兴趣的人群，如登门来咨询的潜在客户及理财讲座的听众、理财博览会上的观众等。根据我们的经验，在大街或者商场、超市等公共场所大面积发单的效果不佳。

3.理财调查问卷

为了更好地宣传理财机构及理财师的专业水平，理财师需要设计一些理财调查问卷，来了解准客户的需求等。比如可以根据目标客户群提出一些针对性强的问题，或者让潜在客户针对理财机构提高服务水平提出建议等，可以采取邮寄或者电子邮件的方式。为了鼓励准客户积极参与，理财机构可回馈客户小礼品或者提供增值服务，比如免半年服

务费用等。根据机构具体情况来定理财调查问卷内容。

4.举办大型理财讲座

举办大型理财讲座，是金牌理财师推介自己及所在机构很好的方式。在讲座筹备阶段，理财师团队要明确活动的目标、预期效果等，根据潜在客户群理财需求等来组织讲座内容。比如从介绍宏观经济形势开始，分析目前理财产品市场表现，对于适合潜在客户的理财产品组合进行重点讲解、分析等。讲座中还可有具体案例分析等，一场生动、专业的理财讲座更容易打动客户、引起共鸣。讲座最后，要留出潜在客户和理财师互动的环节，让他们提一些关心的理财问题，通过理财师的专业讲解加深他们对理财服务的认识。

理财讲座可以考虑派发一些小礼品，以吸引大家参与，要设签到处，让与会人员登记联系方式，以便理财师进行电话回访。应注意坚持定期举办理财讲座，通过这种方式使得理财师和潜在客户经常联系、沟通，提高其品牌忠诚度。经过一段时间，他会逐渐认可理财机构和理财师，成为合作客户。

5.利用理财博览会等推介理财机构

一般大城市每年都有媒体组织的理财博览会等，理财机构可以租展位来推介自己的服务。利用这种方式，需要考虑推介成本。理财博览会的观众一般都是对理财感兴趣、有理财需求的人，因此，理财师应精心准备资料，充分利用短暂的宣传时间达到预期的目的。

6.其他方式

如社区免费咨询活动等，理财师可以选择节假日，以团队的方式在高档小区开展免费理财咨询活动，接受理财理念、技巧、服务程序等方面的咨询。一般社区服务连续做3个月以上，才能出现较好的效果，因

此，需要循序渐进，不能急于求成。

推介理财服务的方式有很多种，最终目的是得到准客户的认可和接受，使其成为理财机构的长期合作客户。在选择推介方式之前，理财师团队需要对所在机构有个明确定位，如服务宗旨、目标客户群、资金实力和服务优势等，综合考虑这些方面选择适合的推广方式。

岁末年初之时，理财机构可以制定当年的公共媒体推广计划，对电视、平面媒体、网络等方式宣传进行全面评估、分析，如费用、宣传效果、受众等方面，结合理财机构的特点，综合成本和收益来选择适合的组合。另外，需要注意公共媒体的传播范围。如果所在机构业务以当地或者省内为主，选择媒体可侧重于本地或省内的，可以充分覆盖目标受众，达到预期宣传的效果。当业务向周边拓展后，可考虑比如中央级的广播电台等，进一步扩大受众范围。

对于处于起步阶段的小型理财公司，要重点考虑推介成本。可以先选择一些费用较低的推广方式进行尝试，如小区企业形象宣传，小型理财讲座或者通过理财网站等方式。

对于理财师来说，除了需要不断提高专业水平外，应注意保持媒体活跃度，选择适合自己的媒体推介方式。比如自己口才、演讲方面薄弱，可以选择报刊、网络等方式，通过发表理财规划、回答网友理财问题等方式来宣传自己，可以在各大理财门户网站开通理财博客，提高知名度，让更多的人先认可你，才能进一步接受你的服务。保持专业、亲和、诚信的媒体形象是成为金牌理财师的要素之一。

3 保持良好的心态

理财师日常的工作是为客户提供理财规划或者理财咨询服务，需

要了解客户家庭详细资料，尤其是财务方面的信息。相比其他咨询服务行业来说，本行业具有专业性、个性化、私密性等特点。只有在认可和信任的基础上，准客户才有可能和理财师进行合作。而在我们中国的传统文化中，多数人都“财不外露”，富人们普遍担忧理财机构或者理财师泄露个人隐私，一般都会要求对个人信息资料保密。另外，理财机构和理财师的专业水平参差不齐，也使得客户对于理财机构的服务望而却步，理财师经常会遭到拒绝。这就要求理财师保持良好的心态，正确对待工作中的挫折和压力，经过不懈努力，力争成为一名金牌理财师。

理财师该如何调整自己的心态，在理财事业上有更大的发展呢？

1.不要害怕被拒绝

前面说到了，理财师在工作中经常会遇到被准客户拒绝的现象，这是非常正常的。如果我们第一次向别人推介理财服务时，就能够被别人接受或者签协议的，这样倒不正常了。因此，理财师对于被拒绝要有心理准备，不要因为被拒绝就心存怨恨，或者怀疑自己的专业水平等。要给潜在客户思考的时间，在遭到拒绝后，不要气馁，定期给他一些理财资讯或者理财方面建议，像朋友一样和他交往，让他人逐渐认可理财师的为人和专业水平。相信理财师们经过自己的努力，一定会赢得更多的客户。

在被拒绝后，理财师要分析原因，如果是因为担心个人资料被泄露等，理财师可以拿出正式理财协议条款，并告知遵守客户隐私是理财师必须遵守的职业道德，也是在行业内生存下去的基础，可以把自己在理财行业诚信服务的经历讲给他听，打消他的戒心。

如果潜在客户因怀疑理财师的专业水平而拒绝，理财师可以提供所在机构的业绩，理财师在报刊公开发表的理财规划，已经取得的奖励等。另外，可以根据潜在客户提供的简单资料，从专业角度进行分析，提供一些理财方面建议，或者和他探讨感兴趣的投资方面的话题，通过多次沟通，让他更好地了解你的专业水平。

理财师在平时应注意多学习，有意识参加一些专业培训，如演讲、沟通能力方面的，国际、国内顶级理财研讨会等，扩展视野，丰富专业知识，以更职业的形象来说服客户。

2.保持乐观、豁达的心态

理财师在工作中经常会遇到各种各样的问题，接触到的客户千差万别，难免遇到很多不如意的事。尤其对于新入行的理财师因知识和经验有限，可能很长一段时间都没有客户。对于理财师来说，保持乐观、平和的心态很重要。

积极乐观的心态，有助于理财师在专业知识方面不断探索，挑战自我，实现人生的价值。而消极悲观的心态，会使理财师逐渐失去自信，在行业中不思进取，甚至逐渐被市场所淘汰。另外，对待周围事物包括潜在客户等，要理解、包容，多从他人的角度来看问题，设计理财规划更要尊重客户的选择，和客户保持融洽的合作关系，利于理财师事业的长久发展。对于客户来说，大家都喜欢性格开朗、积极向上的理财师，而一个愁眉苦脸、悲观的理财师，把资产交给他打理，客户如何能放心呢？

理财师在遇到困难时，可以借助团队的力量来解决，不要一味抱怨。有时在自己眼里很复杂的事情，经过大家集思广益后，变得很容易解决，在被困难困扰时，不要忘记团队的力量。

理财师在工作中需要注意心态的调整，始终给客户乐观、积极向上的职业形象，让客户感觉可以信赖。而且，很多时候还要充当客户的心理咨询师。在我们为客户完成投资规划后，客户按照方案配置了资产。当金融市场行情火爆时，客户资产市值不断上涨，理财师要和客户分享投资的快乐，同时还需要提示注意风险。当行情进入下跌区间，客户会感到困惑、恐慌，他们会打来很多咨询电话，询问后市情况，这时，理财师要为客户排忧解难，告知市场波动是正常现象，可以从宏观经济和金融市场运行规律等方面进行解释，缓解客户的心理压力。理财师可告知

客户以工作为重，理财方面按照理财规划执行就可以，理财规划已经充分考虑到客户家庭的方方面面，让客户感觉心里踏实，认为理财师可以信赖。这样，达到了我们工作的目的，客户逐渐成为我们的忠实客户。

2008年6月份，我在河北交通广播电台做理财新主张节目嘉宾时，曾经有一位承德市的张女士给我打来电话。她52岁了，已经临近退休。2007年购买股票型基金6万元，已经亏损20%以上，当时她的心情很糟，因为这是她准备养老的钱。我仔细询问了她投资基金的过程。我发现其实张女士平时是个比较谨慎的人，家里的余钱一直是存银行，后来听到周围的同事买基金的赚了不少，考虑自己退休金并不高，因此产生了投资股票型基金的想法，因为不了解行情，一下就买了6万元。在这种情况下，我安慰她说，如果你这个基金是长期持有的话，是没有问题的，可是因市场处于向下调整的通道中，基金亏损幅度有可能进一步加大，这是市场正常的调整，如果能够承受这种短期的波动，可以继续持有这些基金；反之，可以把部分基金转换成风险较低的债券型基金，降低组合的投资风险。后来我跟她解释，实际上市场上的每个人都有亏损的风险，亏损了不要怕，根据自己情况调整使投资组合适合自己就可以了。张女士又询问了关于基金投资的很多问题，我一一进行解答。和她沟通结束后，缓解了她的心理压力，后来她按照我说的方法调整了基金组合，控制了投资风险。

从这个例子可以看出，对待潜在客户，心态要宽容、豁达，对他们在理财中的一些失误等表示理解，而不应采取嘲笑、讥讽的态度，想办法帮他们解决问题，才能被他们所接受和认可。

3.正确看待工作压力

踏入理财行业后，很多理财师感到这一行工作很辛苦，理财师需要是个全才，沟通能力要强，专业要精通，要有实战经验，尤其理财规划涉及到多个领域，对于理财师在专业素质等方面提出了很高的要求。而

且，很多理财机构对理财师都有严格的业绩考核，如客户量、资金量等硬指标，理财师要面临较大的工作压力。

分析理财师的工作压力，不外乎两类：一类来自于理财师自身。因为理财行业要求理财师有终身学习的能力，这个行业信息瞬息万变，理财师要具备金融敏感性，要能为客户把握投资机会等。有时我们会担忧自己达不到优秀理财师的标准，当为客户制定理财规划后，会担心规划不适合客户等。这种压力会迫使理财师不断用专业知识充实自己，朝着金牌理财师的方向努力。另一类是外部压力，包括理财机构的考核指标，以及来自同行的竞争压力等。

如果你想成为金牌理财师，那么有压力并不是坏事，说明自己有进取心。正视这些工作压力，改变工作现状，把压力变成前进的动力，能促使理财师逐渐走向成功。就我本人来说，比较擅长设计投资规划，有基金、股票、债券等方面投资经验，但对保险了解较少，在给客户做理财规划时，虽然和保险代理人进行合作，但总感觉自己在保险方面欠缺，无法对客户资产进行合理配置。感觉到这种压力和不足后，我系统学习了保险专业知识，参加并通过了保险代理人考试，和优秀的保险代理人共同为客户设计了一些保险方案。通过这些实际行动，提高了自己专业水平，能够更加自信地为客户提供服务。

对于性格比较内向的理财师来说，要完成机构制定的客户指标，看似很难的事情，当面对潜在客户时，可能不敢开口宣传理财服务，害怕被拒绝等。这时可以借助团队的力量，比如让有经验的员工介绍营销方面的经验，和他们组成小组到小区等开展宣传，学习他们和潜在客户的沟通技巧，实现业务零突破。不管是多么出色的理财师，也是从1个客户开始逐渐积累自己的客户群的，因此，只要实现了零突破，对于新入行的理财师将是极大的激励，也意味着将来通过努力会有10个甚至100个客户。压力变成前进的动力后，你会发现实现考核目标并不难。经过这种磨炼后，理财师能迅速成长起来，逐渐成为机构的中坚力量。

既然工作压力会经常困扰我们，不妨找一些释放压力的方法。比如当众大声朗读励志小故事，是一种比较好的释放压力、激励斗志的方法。在一些第三方理财公司，每天员工在工作前，都会派一位代表领读励志小故事，然后大家点评。通过大声的朗读，激发了工作热情，优秀人物的经历感染了自己，无形中释放了工作压力。另外，找同事或者朋友倾诉，也是释放压力的好方法。理财师的工作多和电脑、文件等打交道，每天抽出一些时间进行运动，放下工作中的压力，忘掉一些不愉快的事，让我们始终能满怀热情的工作。我们不妨也学学职业经理人唐骏，把底线放到最低“大不了我不干了”，来彻底给自己减压，放下思想包袱，轻装前进，才能使自己在理财行业走得更远。

4.保持自信心

始终保持自信心是成为金牌理财师的前提之一，因为自信可以使我们朝着自己设定的目标前进，成为我们想成为的优秀人才。在这方面，我深有体会。2007年开始，我所在的理财公司和新浪网理财诊所开始合作，经过一段时间为网友提供免费咨询服务，获得网友的认可，我有幸成为理财诊所推荐专家。曾有一阵儿，我对这个称谓感到恐惧，我真的是理财专家吗，我真的比其他人更优秀吗。后来，我开始以一个理财专家的标准严格要求自己，每天用于学习或者钻研投资的时间超过了10个小时，工作时间要关注国家最新的宏观经济政策，国际资本市场动态变化，和客户交流，还要关注国内资本市场情况等，晚上会关注外盘走势，看一些券商研究报告等，或者为客户制定理财规划。

节假日我会到图书馆买和理财相关的图书，生活过得紧张而充实。经过几年的努力，自己都感觉到在专业知识等方面取得了很大的进步，尤其在2008年为客户很好地控制了投资风险，获得了客户的认可和支持，这也让我更加自信。这种自信能感染周围的朋友和客户，让他们觉得你是可以信赖的；反之，如果自己都不信任自己，那谁敢请你来帮助

理财呢?

理财师如何培养自信心呢?我们所说的自信心不是凭空想象而来的,它来自你的业绩和实力,来自你渊博的知识和专业水平,来自于理财实战经验等。因此,理财师培养自信心也要从这几个方面着手。自信来源于不懈的努力,每天比别人付出多一点,收获多一点,你会逐渐建立起自信心。

5.努力的过程比结果更重要

每个理财师都希望获得成功,成为全国著名的理财专家,但成功的背后要比别人付出更多的汗水。对于新入行的理财师来说,应扎扎实实从日常工作中的一点一滴做起。这个行业可以说是海阔凭鱼跃、天高任鸟飞,但是一切需要从最基本的工作开始,把宏伟的大目标化成阶段性小目标,通过努力完成这些小目标,每天比别人多做一些工作,长期坚持下去,你会发现自己离成功又近了一步。

正确地看待成功,我觉得理财师应该有一颗淡泊名利的心,成功也不仅仅是取得让别人羡慕的名誉和地位, 理财师为客户实现家庭理财目标,帮助别人走出财务危机,即使他是个很普通的理财师,我觉的他也是成功的。理财师通过自己努力帮助客户实现了财务自由,也就实现了理财师自身的价值,这就是成功,当然获得名利更是锦上添花了。

当你把名利看淡后, 你就会把更多的精力放在提高业务水平上。当你漫游在广袤的金融知识领域,你会有从万花筒里看世界的感觉,你的思路会变得非常广,为客户提供理财建议时,你会综合宏观经济、国家政策和资本市场情况及客户需求等方面, 这样你的建议会比较符合市场情况及客户需求,易被客户接受。随着你的客户越来越多,成功会不经意地光顾你。

因此,理财师在日常工作中,要不断学习,扩大自己的知识面,多接触各种类型的客户,积累工作经验。这些工作看似很平凡,日积月累地

坚持下去,金牌理财师对你来说并不遥远。尤其对于第三方理财机构的理财师,比起银行、证券公司的理财师来说,面临更严酷的生存压力,因此,需要比大的金融机构的理财师付出更多,因为毕竟优质客户还是集中在银行等大的金融机构,如果第三方理财师的工作能力不如银行的理财师,谁还会找你呢?给自己设定好努力目标,就去一点点做,只要你努力,最终一定会实现你的理想。



4 积累人脉关系

人脉就是通常我们所说的人际关系。当今社会,人人都需要建立自己的人际网络。常言道:“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”,理财师要想在事业方面取得辉煌的成就,需要借助庞大的人脉网络系统,包括周围的同事、朋友、客户和同行等的支持,你会更容易走向成功。美国的钢铁大王卡耐基曾说过:“专业知识在一个人成功中的作用只占15%,而其余的85%则取决于人际关系。”可见,在成功的因素中,人脉比专业知识更应引起重视。

理财是一门艺术,理财师不仅需要精湛的专业知识,而且需要有良好的沟通能力、社交能力。理财师的工作离不开客户,不接触客户的理财师就像鱼儿离开了水一样,理财事业面临生存压力。我们不能成为书呆子式理财师或者寂寞高手,在理财实践中逐渐积累自己的人脉关系,扩展客户群,使自己在这个行业中能游刃有余地生存下去。

1.理财师该如何积累人脉关系

(1)通过各种宣传推介活动。

通过公共媒体、大型理财讲座、理财博览会等大型活动,可以结识

成百上千各行各业的朋友。既然他们都参与了这些活动，说明他们有理财方面的困惑和需求，也就是我们需要找的潜在客户。定期举办这些活动，逐渐锁定目标客户群，分析他们的理财需求，提出一些专业性建议等，使他们增加对理财机构和理财师的信任度，最终成为我们的客户。

在举办推介活动后，要及时对潜在客户进行电话回访，可以询问其对活动的看法、建议，理财方面有没有困惑等。对于有意向的可以邀约面谈理财合作事宜，即使对方目前没有合作意向，理财师也应欢迎他下次继续参加理财活动。再次举办活动时，理财师可以请他们把自己的朋友带来，共同分享理财知识，逐渐扩大潜在客户范围。

在搞大型宣传活动时，除了考虑宣传内容、效果等方面，还要顾及参与者的感受，比如准备一些精美的小礼品，给人留下温馨的印象。另外，形式也可多样，比如理财茶话会等，理财师可以和大家广泛交流，让准客户在轻松、愉悦的气氛中接受理财知识，让他感觉理财并不神秘，而是很有趣的事情。

(2)通过熟人介绍。

通过熟人帮我们介绍更多的朋友，这种方式能迅速拓展自己的人脉资源，理财师可以充分利用自己现有的熟人、朋友、同学、客户等资源，通过他们转介绍，产生几何数量的人脉倍增效应。新入行的理财师在做业务时，也可以从最熟悉的同学、朋友开始，为他们提供一些免费咨询服务，让他们帮助介绍更多有理财需求的人。

在这方面，很多销售方面的精英都有自己的一些诀窍。美国的寿险大师甘道夫博士，他曾拜访一位有名的书商，询问他为什么能获得全美最佳书商的称号，他成功的秘诀是什么。这位书商告诉他："因为我知道一句神奇的格言，那就是'我需要你的帮助'"，"我会向客户说，我需要你的帮助，请给我三个朋友的名字"，很少会有人拒绝真诚的求助，因此这对于他们来说是举手之劳的事情。通过这种方式，他的准客户群体滚雪球式的越来越大，事业方面取得了辉煌的成就。甘道夫如获至宝一样

开始通过大胆开口寻求客户转介绍，从而有针对性地对这些准客户进行挖掘，不断拓展客户群体，最终成为全美最优秀的寿险大师。

理财师日常工作是很繁忙的，尤其想成为金牌理财师，你要比别人付出更多心血。不管多忙，和熟人、同学、朋友等要保持良好的关系，这也是工作的一部分。有时候，打个电话、发个短信问候一下，或者聚在一起聊聊工作、生活等方面的烦恼等，让对方感受到朋友间的情谊。进行这样的情感投资不要怕花费时间和精力，等你遇到挫折或者困难时，你会从朋友那里得到很多帮助。

(3)用心拓展人脉关系。

这里的“心”是指坦荡、真诚的心，拓展自己的人脉关系，对朋友应该一视同仁，尤其对于理财师来说，有的客户是无房无车的工薪族，有的客户资产几百万上千万，理财师对这些客户和朋友应该同样热情，只不过他们的理财需求不一样。不能轻视、鄙视家庭资产较少的工薪阶层，尤其有些朋友感到请理财师做理财规划很贵，作为理财师应理解他们的想法，不能用言语损伤客户自尊，而应尽量提供些免费理财服务，能帮助到他，他可以为你传播好的口碑。况且，当今社会人们发展的机遇很多，现在的“穷人”很可能过几年就会成为富翁，因此，理财师不要以短视的行为来经营人脉，一旦朋友们发现你是唯利是图，以利而不是用心来和朋友相处，真正能帮助你的朋友也会离你而去的。

就拿19世纪70年代，中国赫赫有名的红顶商人胡雪岩来说，他就是一位善于经营人脉资源的大师。会用人、善于拓展人脉关系，使他由一个钱庄小伙计蜕变成闻名朝野的红顶商人。而他的发迹过程离不开王有龄的帮助。在王走进官场之前，就是一落魄书生，很窘迫，想去当官却没有本钱，胡雪岩为人热情、大方，且看出来王友龄将来也许能成大事儿，于是私自将收回来的一笔死账——500两银子借给了王有龄。正如他所料，王友龄后来官职越做越大，他也没忘记胡雪岩的知遇之恩，于是资助胡雪岩自开钱庄。随着王有龄的不断高升，胡雪岩的生意也越做

越大，除钱庄外，还开起了许多店铺。从这个例子可以看出，善于经营人脉关系对人的一生影响之大，人脉即是钱脉，这话一点都不假。

2.金牌理财师应该善于经营人脉

(1)和朋友相处的技巧。

和朋友相处需要技巧吗？也许有人说这未免太功利了，这里所说的技巧是告诉大家如何和朋友和谐相处，使自己成为受朋友们欢迎的人。人的一生在不同时期，要结交很多不同的朋友，这些朋友会伴随着自己走过人生的不同阶段。用心的理财师，可以根据和你交往的密切程度等，在你心中建立一个朋友档案，如事业上的朋友、患难之交的朋友、保持距离的朋友、一面之交的朋友以及一起玩乐的朋友等。这样便于更好地和各类朋友进行沟通，把握交往的分寸，在工作中、生活中遇到一些问题时，可以找到不同的朋友寻求帮助。理财师应该有三教九流各界朋友，根据朋友的性格特点、交往密切程度等采取不同的相处方式，使自己在朋友圈中有人缘，在帮助朋友的同时也获得朋友的帮助。

和朋友相处要谦虚、豁达 我们通常都有这样的体会，在一个集体里，自命清高、曲高和寡的人通常朋友比较少，虽然他们的工作水平、业务能力、道德品质等并不差，但是因为总自觉比别人高一等，很难与别人平等地去交往，甚至让别人产生自卑、不快、敌意的情绪，难以交到真心的朋友。而有些人即使地位再高，为人处事谦虚、豁达，喜欢欣赏、关注别人的优点，让朋友和他交往产生被重视的优越感，谦虚的态度表现了对别人的尊重，这样的人，谁不愿意和他交朋友呢？

拥有一颗豁达的心，可以让我们结交到更多的朋友。每个朋友的身上都有很多优点和缺点，在交朋友时，多发掘朋友的优点，对于他性格方面的小瑕疵包容一点、看得淡一些，可以令朋友间和谐相处，建立长久的友谊。如果总是用放大镜去看别人的缺点，专挑毛病，那么朋友关系难以维系。对朋友包容、豁达，并不是说要放弃做人的原则，对于人品、道德方

面很低下的人，甚至要危害到法律、道德底线的人，就不能做朋友了。

和朋友交往要讲诚信 和朋友交往要讲究诚信，这是理财师必备的职业道德。香港商业巨人李嘉诚曾说过："你必须以诚待人，别人才会以诚相报"，可见，诚信是交友之基本。

大家听说过关于苏格拉底的诚信故事吗？

传说苏格拉底家很穷，他的父亲是个工匠，苏格拉底经常帮着父亲干一些铁匠活。有一年冬天的一个早晨，天气异常寒冷，还下着鹅毛大雪，苏格拉底要出门去给别人家送打好的铁器。他妈妈看雪下得那么大，他又没有鞋子，就说：

"孩子，雪太大了，等到雪融了的时候再去送吧！"

苏格拉底斩钉截铁地说："不行，我一定要去，我跟爸爸答应今天给人家送去的。"

于是他冒着严寒，光着脚丫把打好的铁器送到了那人的家里。定做铁器的一家人感到非常惊讶，他们以为这么大的雪，苏格拉底一定不会来了。苏格拉底对客户坚守着自己的承诺，总能及时把打好的铁器送到客户的手里，定做铁器的人们很感激他，拿出家里好吃的东西来招待他。后来，得知他喜欢看书，很多家里有藏书的都愿意把书借给他看。

看来，诚信待人会换来真心的回报，你的朋友会越来越多，不断扩大的朋友圈也将是理财师事业发展的强大动力。

处理好知心朋友和金钱的关系 每个人一生中有很多朋友，但真正的知己可能也就几个，这里所说的知己指的是知心朋友，你在危难时会第一个想到要寻求帮助，或者你在成功时第一个想与之分享的朋友，这样的朋友不会因为地位、身份、环境的改变而改变，是真正的患难之交。

平时和知心朋友之间进行一些必要的礼尚往来是很重要的。比如在朋友生日时送一份礼物，朋友家里有红白喜事儿随礼金等，或者请朋友吃饭等都能加深朋友间的情感。需要注意不要太小气，和好朋友交往，要吃亏在先，不能总想着沾朋友的光。如果总想着从朋友那里索取

更多，而不注意回报，最终朋友会离你而去的。对于家庭经济条件不好的朋友，要尽量提供力所能及的帮助，对于我们理财师来说，可以教给他理财的方法，让他通过理财改变家庭财务情况，能在人不走运的时候帮助他，会使他更珍视这份友谊，能使我们获得更多知心朋友。

这些行为能给理财师带来很好的口碑。

和知心朋友交往，需要注意处理好朋友和金钱的关系。好朋友之间最好别涉及金钱利益，如果出于赚钱的目的和朋友交往，很可能会使你失去朋友。人生在世，能遇到患难与共的知己不易，金钱毕竟是身外之物，如果为了金钱，而伤害了朋友多年的感情，是得不偿失的。钱可以再赚，但知心朋友却难找。对于理财师来说，给客户配置资产，就涉及到赢或亏，很可能为钱而伤了情谊。对于知心朋友，可以提供免费的理财咨询服务，让他帮助你介绍更多的朋友，而不是盯着赚他的钱。尽量不向朋友借钱，以免影响朋友家庭财务安排等，借钱应主要考虑通过理财的方式，如银行贷款、抵押贷款等。朋友间借贷关系处理不好，很可能造成双方反目，最后形如陌路，甚至对簿公堂。但是，朋友在遇到灾难时，应该出手相助，这时金钱的意义在于可能会挽救一个家庭的命运，对于处于危难中的朋友是非常重要的。

(2)如何与领导及同事相处？

有人说，我和同事相处的时间比自己的爱人还多。是啊，当我们走上工作岗位后，每天8个小时要和同事共同工作，谁都想在工作中取得成绩，被单位和领导、同事认可，因此，处理好与领导及同事的关系对于个人发展来说非常有益。

作为一名下属，工作上首先要尊重、服从自己的领导，在职场上，我们通常会听到别人背后对领导叽叽喳喳地议论，“啥也不懂，还不如我呢”，等等，这样给人印象很不好。领导之所以能位居高位，其在业务、管理方面肯定有些独到之处，其身份、地位和下属是不同的。为了使自己工作、事业顺利开展，即使是有些领导业务能力欠缺，工作指挥不当，应

私下和领导交流，提出自己的一些想法，如果当众挑领导毛病，让他很下不了台，这样对下属工作不利。

在日常工作中，要想领导所想，尤其对于公司、本部分发展有益的一些想法、建议可多向领导提供一些具体方案，从领导的角度看问题，可使自己在工作中不断提高，容易得到领导的赏识。

作为下属，尊重、服从领导的工作安排等，并不是说只能一味去迎合领导，在某些场合，也要懂得巧妙拒绝领导的决定。比如，作为理财机构，会接触到一些富豪客户，有些人的钱有可能是来路不明的，理财师不能为了钱而失去做人的原则。如果领导让你为明知违法的客户的钱做规划时，你要委婉拒绝，可以从公司及理财师职业道德等方面来阐述这种做法的严重后果等，亮明你的观点，坚持做人的原则。领导在分析利弊后，可能会支持你的做法，拒绝的结果今后反而会更器重你。

另外，和领导相处还要注意在展示自己的工作业绩。虽然谦虚是做人的优良品质，但在工作中取得成绩后，也要善于表现自己的优点，比方说通过你的努力，使得一位犹豫了很久的大客户终于决定和公司签订了理财协议，这时，你要及时把这个好消息告诉领导，给领导留下你工作认真、成绩卓越的好印象。每当完成一件棘手的工作时，可以书面形式写成工作总结报告，简明扼要写出此项工作内容、程序及取得的成果，这样每次都能赢得领导的肯定和赞许，今后有晋升的机会，领导会首先考虑踏实肯干、有业绩的你，可为自己开创更好的事业发展机会。

与同事如何相处呢？每个人都有不同的性格、家庭和工作背景，有不同的价值观和处事方式，对于不同类型的同事，可以采取不同的相处方式，把握好交往的尺度，保持好同事间的和谐关系。对于性格善良无私的同事，可以放心地交朋友，在工作中遇到不如意时，可以找他们倾诉，当这些朋友遇到困难时，要真心帮助他们。傲慢轻狂的人，在职场上往往七个不服、八个不在乎，谁都看不上，惟我独尊。对于这样的同事，把需要交代的工作如实传达就可以了。为了保持良好的合作关系，在他

面前，更要注意谦虚，除了工作外，可谈论些双方都感兴趣的事情，豁达、包容是和这些狂妄人士交往的秘诀。对于不同性格的同事采取不同的交往方式，和谐相处，使自己在职场中能很顺利地生存下去，如果四面树敌的话，对个人的职业生涯来说是很不利的。

和同事相处，要谦虚、低调一些，如果取得成绩或者被领导赏识，就自大不知道自己姓什么了，对别人爱答不理的，很容易遭到同事的反感和嫉恨，大家工作合作起来也不会愉快。聪明人一般都是上下左右逢源的人，和同事保持融洽的关系，对于你的事业来说也非常重要。要多向同事学习，每个人身上都有很多优点，工作方面有我们所不擅长的地方，因此经常向同事虚心请教、学习，可以使自己专业水平迅速提高，这对于新入行理财师尤为重要。

在工作中，要宽宏大量待人，切忌斤斤计较，为了一些蝇头小利和别人闹得不可开交的人，是得不到别人尊重和友谊的，相反懂得吃亏忍让、照顾别人的人，在一个集体中，朋友会很多，容易赢得同事的尊敬和信任。

(3)和竞争对手相处。

虽说理财这个行业兴起的时间并不长，但每年都有很多公司加入这个行业，大家都在争取占领更多的市场份额，每个理财机构和理财师可以说都有自己的竞争对手。善于处理好和竞争对手的关系，对于所在机构及理财师的发展也是非常有利的。

首先，和竞争对手要和平相处，不诋毁同行业其他理财机构或者理财师，这也是理财师职业道德的要求。要想把一个新兴行业做大做强，被百姓所认可，需要全行业从业人员的共同努力，因此自觉维护行业形象是每个理财师需要做到的。如果大家互相诋毁、拆台，损害的是大众对整个行业的认识，如果失去了社会公信力，影响的是整个行业的发展。因此，如果恶意诋毁其他理财机构或者理财师，只能证明自己的素质低下。当别人向你咨询关于竞争对手的情况时，要公平、客观给予介

绍,对于人家的优势要加以肯定和赞美。事实上你的言辞和行动也反映着整个行业从业人员的素质和道德水准。

每个理财机构都有自己的盈利模式和生存之道，因此要想和竞争对手公平竞争,就要了解对手,向对手学习,逐渐拓展自己的业务发展空间。目前,北京、上海一些第三方理财公司已经初具规模,发展势头良好,如果你也是在从事第三方理财的工作,不妨找到这些公司的资料,看看他们是如何走向成功的,学习他们成功的经验,被自己所用,这样说来有强大的竞争对手对自己是有利的。

俗话说“商场如战场”,理财师在商场上,要注意“德”字,对待竞争对手,要尊重、留有余地,保持宽容心理,在对手陷入困境时,不落井下石,尽量能施以援手,让对手成为可以合作的朋友,朋友多了,自己的事业发展空间就更广阔了。

让竞争对手变成自己的合作伙伴,是一种很高明的策略。尤其对于规模较小的理财公司来说,人才、资金实力、服务项目等和大的金融机构无法相提并论,单靠一个小公司,无法满足客户多元化理财需求,而每个公司可能有各自的优势，如果基于共同的利益能够联合起来,1+1可能远远大于2,对于双方来说都有利。红顶商人胡雪岩就是这样一个善于整合人脉关系,把竞争对手变成合作伙伴的商业奇才。他与丝业大户庞云善合作,领导丝行一致对外,实行价格垄断,制止同行降价竞争,保护了民族利益和同行的利益,奠定了他丝业领袖的地位。胡雪岩能把敌人转变成合作伙伴,依靠和联合对手,使自己的事业稳步发展壮大,这就是胡雪岩的成功之处。

目前,很多小型的理财公司业务各有侧重点,有的侧重商业保险方面的理财服务,有的侧重资产管理。如果这些公司能联合起来,搞一些专题理财讲座,使双方的客户能享受到更全面的服务,对于各自机构都是有利的。不同理财机构的理财师也应该互相学习、互相帮助,取得更好的发展。比如我们经常会和保险、税务专家等合作,为客户提供专业

的理财规划,能够互惠互利,客户对于这种服务方式也是比较满意的。

(4)和客户相处,赢得客户的心。

金牌理财师应该是善于和客户交往, 成为客户朋友的人。先做朋友,再谈生意,这话很有哲理。尤其对于一些高端客户,他们很有赚钱能力,在自己事业领域很成功、很自信、有主见,对于理财师的建议他们一般并不认可,要想让他们成为自己的客户,理财师应该多花一些心思。比如, 高端客户一般工作都很繁忙, 平时也不希望别人打扰自己的工作、生活,理财师可以定期为他提供最新理财资讯,介绍一些适合他的理财产品,在节假日、生日时,可以打电话问候,或者赠送一些精致的礼品,显示理财师对于客户的重视和尊重,利用他比较闲暇的时间,和他共同探讨他感兴趣的话题,如收藏、艺术品鉴赏方面等,给他提供一些建设性的意见。慢慢的他会习惯接受你的服务,会关注你的一些建议,而他工作繁忙,缺少时间合理规划资产,通过接触,你的服务周到、细致、诚信,最终,他会选择和你合作的。

和客户交流时,要注意察言观色,通过他的一些肢体动作等,来了解他的内心想法,以便随时调整沟通的方式。在交流时,注意对方眼神的变化可以观察出他的态度,如果在你为他讲解完毕后,他的眼神游移不定,你要注视他的时候,他尽量避开你的目光,表情也很不耐烦,这说明他对你讲解的内容毫无兴趣,这时,收拾东西走人是最好的方法,不必再过多占用客户的时间,可以调整思路、改变策略后再拜访。

我们和客户推介理财服务时,一般的客户有哪几种心理呢?

(1)客户都有怀疑心理。

理财服务要涉及到家庭财务、非财务资料,甚至一些个人隐私等。因此,客户在接受理财服务时都比较谨慎,一方面害怕理财师泄露其家庭资料,另一方面怀疑理财机构的理财水平。因此,理财师需要对客户进行耐心解释,可以把理财机构的规定和理财师的职业道德准则等书面文件让客户查验,且在签定理财协议时,附加保密条款。这样可以解除客户的

怀疑心理。理财师在日常工作中,应该严格要求自己,积累良好的口碑。

(2)客户都有占便宜的心理。

客户在接受服务时,都希望得到质量好、价格低廉的服务。就我们中国的国情来说,为理财咨询付费,很多人还从心理接受不了,因此,理财师要想推广付费服务,可先从免费服务开始。比如对高端客户先提供一段时间的免费服务,让他感受一下专业理财服务,通过一段时间的实践,帮助他解决了理财方面的问题和困惑,然后逐渐过渡到付费服务。

(3)客户都有希望被尊重的心理。

我们在和客户交流时, 首先要尊重客户。一般的客户工作都很繁忙,无暇顾及家庭理财,或者投资方面没有足够的经验,有些客户家庭理财状况一团糟。理财师在提供理财咨询时,不要有嘲笑或者讥讽的意思,要帮助客户分析投资方面失误的原因。比如说客户是40元买的中石油,你不能说 “40元买中石油太傻了”等之类的话,而应肯定他投资蓝筹股的想法是正确的,但是投资股票还要选择合适的时机,看股价是否有投资的价值。如果一味指责,显示自己高明,很容易引起客户的反感,或者对理财失去信心,而不利于促成合作。

(4)客户一般都有跟风心理。

很多朋友在理财方面都有向朋友学习,跟风的心理,比如别人买了什么股票,他也要买什么股票等。理财师可以根据这个特点,定期举办理财讲座等,让现有客户把他们的朋友带来,共同参加,让他们用自己的亲身经历来说服朋友,也成为理财机构的客户。这样经过朋友间的宣传,会使理财机构的客户越来越多。

如何赢得客户的心,使他成为自己的忠实客户呢?

首先,了解客户的理财需求,理财方面的困惑、需要解决的问题。

这些在我们为客户设计理财规划前都已经了解到了, 根据提供的资料和交流的结果,找出其最担忧的理财方面的问题。比如对于一个收入不高的单亲家庭来说, 孩子未来的教育费用和单亲家长的养老和保

障都是最主要的问题。理财师可以针对家庭实际情况提出一些建议,这些建议有助于实现家庭理财目标，那么准客户对于这样的规划是很感兴趣的。

给客户留下良好的第一印象。

第一次和客户会面很关键，如果给人留下模糊或者不愉快的第一印象,那么下一步继续沟通的机会可能就失去了。给客户留下的第一印象包括仪表、言谈和举止等方面,比如说会见客户时着装要得体、职业化,注意头发要整齐不乱,衣服无皱褶,皮鞋保持光泽,给人以整洁、舒服的印象。始终对被访者保持积极热情的微笑,反映你的热情、友善和积极的态度。和潜在客户握手并保持目光接触,显示理财师的礼貌和自信。良好的第一印象是促成业务的基础。

善于换位思考,提供理财建议要从客户的角度看问题。

理财师应避免把自己的投资偏好、风险偏好等强加在客户身上,提供的建议要针对客户,不是总是认为自己的方式最适宜。比如说,股市行情很红火的时候,理财师甚至让退休的老人也多买股票型基金。这就只关注了收益，未考虑到老年人风险承受能力差的特点，一旦发生亏损,很可能影响到老人的情绪或者正常生活。因此,理财师要从客户角度看问题,选择适合客户的理财方式,才能得到客户的认可和满意。

善于倾听,理解客户的心声。

理财师应摆正自己的位置,在和客户交流过程中,不能以自我为中心,夸夸其谈,显示自己理财水平有多高,而应该把自己定位于一个善解人意的听众,让客户成为演讲者。有时我们感觉客户说起自己的理财经历,喜欢唠叨、嘀咕,为自己的亏损心理很烦恼。这时,我们要做一个好的听众,听客户尽情倾诉,理财师可以抱以理解和同情的话语,而不能打击、嘲笑。让客户通过交流释放心理压力,通过理财师的开导和建议,能解除自己对理财的顾虑。这样，能抓住客户的心理,赢得客户的尊重,最终达到促成理财业务的目的。

保持自信,向客户证明自己的实力。

客户接受理财服务前,都有犹豫心理,害怕理财师水平不够等。作为理财师要始终保持自信,可以给客户讲一些自己理财服务的例子,或者看一些公开发表的理财方面的文章、获得的奖项等,向客户表现你有专业水准和经验,让客户觉的你是可以信赖的。这也是客户接受你的服务的基础。

始终把客户看成是最要好的朋友。

当客户过生日或逢年过节的时候,送一些精致的小礼物,去拜访一下,可以增进理财师和客户的感情。经常对客户表示感谢,感谢客户在百忙中提供了交流的机会,感谢客户给理财师提供了详细的资料。经常而及时的感谢,可以带给他很多欣喜,客户会思量原来我做的事情这么有意义啊,他会感到自己被尊重和理解的快乐,他就会很乐意和你合作。

5 理财师要提高演讲水平

前面已经提到了理财师要善于推介自己和所在机构,其中,演讲是一种很好的宣传方式。金牌理财师要不断提高演讲水平,来达到推广和传播理财文化、推介所在机构的理财服务及提升个人品牌及知名度的作用。

目前,很多银行、基金公司、保险公司以及第三方理财公司定期都会组织专业理财讲座,来达到推广理财文化、拓展客户群体等宣传目的。关于理财的演讲,大致可分为两种类型:

第一种:是针对某一特定群体而组织的理财知识普及式演讲。

比如某银行理财经理针对大学生使用信用卡存在的一些误区等,到大学为大学生普及信用卡理财知识。这种演讲是针对大学生这个特定群体的。理财师在准备这个演讲时,就要考虑到大学生群体思想活跃、思维敏捷、易于接受新鲜事物等特点,选择大学生感兴趣的话题作

为开场白。组织演讲材料多采用大学生使用信用卡的一些极端的具有冲击力的案例来引起思考和共鸣,用专业的知识、生动的语言来引导大学生正确使用信用卡。在演讲中加入一些互动环节,来带动会场的气氛,起到良好的宣传效果。

第二种:以推介理财产品及服务为主的演讲。

比如某理财咨询公司理财总监推介理财规划服务,听众是中高端客户。在演讲的开始,理财总监从2008年开始蔓延全球的金融危机说起,通过统计数据来说明金融危机给富裕阶层带来的财富缩水等影响,尤其提到他们熟悉的一些人和事儿,引起听众的共鸣。可以通过开放式提问的方式让听众思考关于正确的理财观念,等等。通过一些生动的真实的案例来说明理财机构的专业理财水平。比如说金融危机中理财机构的理财师是怎样帮客户规避投资风险的,客户的投资心路过程,以及理财师是怎样指导的。可以用生动形象的语言刻画出来,在演讲过程中要表达理财师对听众的关心。比如可以设置听众提问时间,认真解答现场听众理财问题等,体现亲和、诚恳的职业形象,能起到良好的宣传效果。

理财师需要掌握的演讲技巧

1.克服恐惧心理

你知道人类第一恐惧的是什么吗?在畅销全美的《列表之书》里,人类的第一恐惧居然是"在一群人面前说话",而死亡仅排在第六位。

看来,多数人在登台演讲时,一般都有恐惧心理,表现为口舌干燥、手心出汗、两腿哆嗦、声音颤抖。关于如何克服当众演讲的恐惧心理,卡耐基先生的经验是:"你要假设听众都欠你的钱,正要求你多宽限几天;你是神气的债主,根本不用怕他们。"

克服恐惧心理有两个方法。首先,在演讲前进行充分的准备和练习,方方面面都准备周全了,这样就会有自信心和底气,临危不乱。相

反，如果演讲的内容都没组织好或者没有充分练习，到台上肯定会慌的。其次，平时多练习当众发表演讲。据我所知，目前保险公司等金融机构，每天都有晨会，在晨会上，每一名保险代理人都上台展示自己，可以讲自己的从业经验、体会，或者一些激励小故事等。晨会的形式激发了代理人的工作热情，使得大家都信心饱满地去面对客户和自己的工作。演讲成了保险公司激励员工斗志的方法，也促进员工克服了与人交往、当众演讲的恐惧心理。这种方式值得其他的金融机构、理财公司借鉴。另外，在演讲前要学会放松自己，比如深呼吸既能放松心情，又可以帮助你在演讲中控制自己的声音，演讲前和主持人、听众沟通，可以转移自己的注意力，在上台前进行积极自我暗示“我是最优秀的”，然后可以把听众看成沉默的动植物，放松心态全力以赴开始成功的演讲。

2.演讲前做好充分的准备工作

演讲前需要做哪些准备工作呢？可以从以下几个方面进行准备。首先，演讲的目的是什么？明确演讲的目的是首要任务，比如目的是推广理财机构的理财服务，那么演讲就要围绕着理财机构的服务特点、优势和服务案例等方面组织材料，同时考虑听众的不同类型，来确定合适的演讲主题。确定了演讲主题后，需要根据主题来查阅相关的资料等。选择演讲材料需要注意考虑听众的特点、兴趣和爱好等方面，另外，可选择能够带给听众理财的方法和技巧等方面的资料。当组织好演讲材料后，还要对这些材料加以提炼，筛选出紧扣主题的新颖、有针对性的材料，包括最有利于烘托主题的材料、符合听众的兴趣、爱好、心理的资料、能为听众指明方向及带给他们理财技巧和方法的资料，等等。从这些演讲资料中，可以进一步提炼出演讲的要点，根据这些要点和主题，我们就可以撰写演讲提纲了。演讲提纲的内容要求能集中反映演讲的宗旨、前后连贯、层次分明、内容简洁明晰等。

完成了演讲提纲后，就可以进入演讲稿的写作了。演讲稿的结构包

括开头、正文和结尾三部分。演讲稿的开头要迅速引起听众的注意，可以通过一些技巧让听众有继续听下去的兴致。比如美林集团亚太区副总裁马蓉，在2004年中国财富管理论坛上以“全球有多少百万富翁？”“哪个地区百万富翁最多？”“亚洲有多少百万富翁？”的有奖问答做为演讲的开场白，成功地激起了台下听众的兴趣及踊跃回答。用三个有关百万富翁的问题作引，马蓉的目的是向听众展示由美林与凯捷顾问共同撰写的《2004全球财富报告》。一个好的开场白可以激发起听众的兴趣和参与热情。演讲稿的正文要重点突出、详略得当、层次分明，要让听众了解到演讲的主要信息，让听众赞同、认可演讲者的论点。演讲的结尾也同样重要，在演讲结束时赢得经久不息的掌声，给听众留下深刻而美好的回忆，留给听众思考的空间，让听众有恋恋不舍的感觉，这些都是演讲成功的标志，可以采取幽默式的富有情趣的结尾来作为演讲的结束语。

3.演讲中如何应变和控场

在演讲过程中，有时会遇到一些意外情况，比如个别听众会提出一些尖锐的反对意见，给演讲者制造难堪等。这就要求演讲者要有随即应变的能力，能控制住演讲的大局。在这方面，温总理给我们树立了很好的榜样。2009年2月2日，温总理在剑桥大学发表题为《用发展眼光看中国》的演讲。演讲过程中，一名西方人模样的男子向温总理投掷鞋子，温总理面对这个意外镇定自若，稍稍停顿了一下。当现场恢复平静时，他高声说，“老师们，同学们，这种卑鄙的伎俩阻挡不了中英两国人民的友谊。人类的进步，世界的和谐，是历史的潮流，是任何力量阻挡不了的。请让我讲下去。”当时，精彩的演讲博得了全场经久不息的掌声。

那么如何提高演讲中的应变能力呢？

首先，平时可多练习当众即兴演讲。比如理财公司每天早上可以召集员工每人即兴演讲10分钟，可以是分享研究成果，或者讲一些励志故事等，积累演讲和应变的经验。

在演讲过程中，遇到听众提出反对意见或者其他意外干扰，要沉着、自信和清醒，灵活应答听众的问题。对于自己忘记演讲稿或者出现错误，这时，千万不要惊慌，沉住气，可以很自然地转换一个话题，或者给听众提出一个可供思考的问题等，灵活地处理这些失误。

理财师在平时演讲过程中，要锻炼自己的控场能力。所谓控场指的是演讲者对于演讲会场的控制能力，有控场能力的演讲者，能通过富有激情的演讲来控制和带动听众的情绪，让大家的思绪跟着自己的演讲内容走，创造良好的会场气氛。

常用的控场方法有以下几种：

首先，演讲过程中要保持自信，根据内容控制住演讲的节奏，用目光和听众保持交流，用生动的语言、精彩的案例来吸引全体听众的注意力。可以适当发挥，脱离演讲稿，用自己的语言来演讲，增加听众的亲切感和信赖感。

在演讲过程中，有时听众会对某些话题产生厌倦情绪，甚至交头接耳。这时，演讲者可以采取提问的方式，来引起听众的注意，或者讲个故事，带领大家做个游戏、唱首歌等，活跃一下现场的气氛，增加听众的兴趣。

在嘈杂的演讲会场，不少人在窃窃私语。这时演讲者可以通过变化语调，来吸引听众的注意，可以由平稳的语调变为激昂、洪亮的语调，震撼听众的心灵，让他们能集中倾听演讲，达到控场的目的。

4.演讲者要抓住听众的心

理财师演讲的目的是为了传播理财文化，或者宣传本公司的理财服务等，演讲就是通过丰富、详实的内容来打动听众，使他们接受、认可演讲者的观点的过程。因此，在开始准备演讲时，要先收集听众的资料，包括年龄、性别、教育程度、职业、收入、文化等方面资料。了解这些资料，可以使演讲者有针对性地组织演讲材料。

演讲者要抓住听众的心，首先要让听众能听得懂。比如在演讲过程中，条理分明地组织演讲的内容次序，依次阐述演讲的各个要点，给听众留下简洁、鲜明的印象。语言的运用上，要尽量避免行业术语和专有名词，以免听众听不懂，尤其是涉及到金融方面的话题等，理财师可以用听众熟悉的事物做比喻，以便他们更好的理解。另外，可以运用图片和图表来说明问题，容易被听众理解。

在演讲过程中，演讲者要注意激发听众的热情，从演讲的题目和内容等方面，都要吸引听众的注意，让听众意识到这些都和他们有着密切的关系。在演讲中可以采用具体的、典型的案例，比如说到理财误区，你可以找一些具体的名人理财误区等，使得案例更有说服力。你可以提一些问题，让现场听众参与进来，既能活跃现场气氛，又能吸引听众的注意，达到预期的效果。

善于调动听众的情绪，是演讲成功的要素之一。根据听众的类型选取他们感兴趣的事件、名言警句等，穿插在演讲内容中，满足听众的心理需要，拉近演讲者和听众的心理距离，通过手势、眼神、体态、语调等来表达自己的情感，提高演讲对于听众的震撼力。用心去演讲，表现诚实、热情、真挚、无私的精神，这样的演讲将更有个性和说服力。

以上提到了演讲的一些技巧，理财师在实践中反复练习、揣摩，才能形成自己的演讲风格，成为受人欢迎的理财演讲专家。

6 不断充电完善自己

理财行业是个发展迅速的新兴行业，随着我国居民生活水平的不断提高，人们理财方面的需求呈现个性化、多元化的特点。对于为客户提供专业理财规划服务的理财师来说，在营销、专业知识等方面都提出

了很高的要求，在工作中要面临很多挑战，需要具备终身学习的能力。不断充电完善自己，是成为金牌理财师的重要途径。

1.理财师要学习营销方面的知识和技巧

首先，理财师通过学习提高自己的营销能力。学习的重点包括商务礼仪、营销团队精神、营销技巧、口才培训、演讲技能培训、世界营销大师成功经验等。要想成为金牌理财师，在日常工作中，每天都要抽出时间进行营销方面的强化培训和实践，以便工作中灵活运用这些方法，不断扩大自己的客户群。理财师可以通过以下几种方式获得营销方面的专业知识。

(1)理财公司或者金融机构会为员工提供营销方面的培训。一般聘请营销培训机构或者业内专家讲课，理财师可以通过参加这些培训课程学习营销知识和技巧。

(2)理财机构内部的培训。比如保险公司内部的组训和早会等，会有优秀的保险代理人介绍营销方面的经验和客户沟通的技巧等，多向周围业绩优秀的同事学习，帮助自己在营销方面做出突出成绩。

(3)理财师自学营销方面的知识。理财师平时应多留心营销方面的培训，可以通过报刊、书籍、网站等学习这方面的知识。

理财师在学习理论知识的同时，应该注意在实践中积累营销经验，找到适合自己和客户的营销手段。

2.学习世界营销大师的成功经验

要想成为金牌理财师，必须在营销能力方面有质的突破，这样才能不断拓展客户群，使理财事业顺利发展下去。世界上有许多知名的营销大师，他们在事业起步时，和我们普通人一样平凡，甚至比普通人的经历更加坎坷，但是他们凭借着顽强的毅力和不服输的精神，取得了令人羡慕的辉煌业绩。学习他们成功的经验，可以让我们少走弯路。下面让

我们看看大师们的成长道路。

日本寿险大师原一平，曾连续15年保持全国业绩冠军，创下世界寿险销售最高纪录20年未被打破的神话。我们不禁会问，原一平成功有什么秘诀呢？他是不是天生就比别人更聪明、更招人喜欢呢？其实，在刚介入保险行业时，他和一般刚进入职场的年轻人一样，毫无经验、不善言词，甚至经常得罪客户。由于身材矮小、其貌不扬，经常被别人看不起。当时，他的生活也非常窘迫，可以说是吃上顿没下顿的。但这些并没有打垮原一平，原一平之所以比别人成功，不是因为他有多聪明，而是缘于倔强、不认输的精神，把工作视为生命一样宝贵。

年轻时，原一平定下了目标，每天必须访问够15位准客户，否则绝不回家。为了达到这个目标，经常深更半夜才到家，他的妻子埋怨他：难道不这么努力就没饭吃了吗，你这样下去会累出病的。原一平对妻子解释说：工作就是我的生命，工作的目的也不是有没有饭吃的问题，而是心中不服输的火在激励着自己不断努力工作。对于他来说，人生就是一连串克服挑战的过程，从克服挑战的拼搏过程中，他获得了人生的价值和乐趣。

在寿险营销生涯中，原一平积累了大批忠实客户，积累了很多成功的经验。从他每个成功的寿险营销案例中，都可以看出他是在用心和客户交朋友，而不是单纯销售保险。尤其是针对不同类型的准客户，他使用不同的交流方法。有一次，他在拜访前了解到准客户是个傲慢、自高自大的人，也没什么嗜好。如果是一个一般业务员，可能会选择逃避、放弃等做法，而原一平却想出了一个奇招。他向前台小姐报名道姓："你好，我是原一平，已经跟贵公司的总经理约好了，麻烦你通知一声。"接着，原一平被带到总经理室。正如原一平所预料的一样，总经理对他置之不理，继续背对着门坐在舒服的大班椅上看文件。过了一会儿，见原一平没走，才扭过头，看了他一眼，接着又看他的文件。忽然，原一平大声地说："总经理，你好，我是原一平，今天打扰你了，我改天再来拜访。"

总经理转身愣住了，很惊讶地问："你说什么？""我告辞了，再见。"总经理很疑惑，原一平站在门口，转身说："是这样的，刚才我对前台小姐说给我一分钟的时间，让我拜访总经理并向你请安，如今已完成任务，所以向你告辞，谢谢你，改天再来拜访你。再见。"第三天，原一平又硬着头皮去做第二次的拜访。这位总经理露出了笑容："嘿，你又来啦，前几天怎么一来就走了呢？你这个人蛮有趣的。""啊，那一天打扰你了，我早该来向你请教……""请坐，不要客气。"……原一平采用"一来就走"的妙招，让傲慢的准客户，最终成为他的客户和朋友。

原一平曾说，销售员必须随时处于战备状态，随时随地注意别人的一举一动，在坐车、购物、交谈等场合，随时发现周围的准客户资源。视而不见、听而不闻的人，根本没有资格做营销员。

世界上最伟大的推销员——乔·吉拉德曾连续12年容登吉尼斯世界销售第一的宝座，他也是全球最受欢迎的演讲大师，曾为众多世界500强企业精英传授他宝贵的经验。

和原一平比起来，乔·吉拉德可谓大器晚成。他出身于美国底特律市的一个贫民家庭，35岁前曾换过40个工作，曾经给别人擦鞋、送报纸，当过锅炉工、建筑师等。35岁那年，他终于破产了，还欠了6万美元的债务。为了生存，他又开始了汽车销售员的工作，3年后，他一鸣惊人，以年销售1425辆汽车的成绩，打破了汽车销售的吉尼斯纪录，他每天能对个人销售出6辆汽车。获得了"世界上最伟大推销员"的称号。

乔·吉拉德创造了辉煌的业绩，那么他的成功又有什么秘诀呢？

他曾经说过，你一生推销的惟一产品就是你自己，因此，他有一套推销自己的与众不同的方法。

巧用名片

乔·吉拉德认为，每个推销员都应该让更多的人知道自己，以及销售的是什么商品。这样，人们在需要这种商品时，自然会想到你。一张小小的名片，让他发挥到了极致。他时时处处都在递送名片，在运动场上、

在餐馆里，在所有的公共场合等，只要有机会，他就会递上他的名片。正是这些名片，帮他做成了一笔笔生意。

250定律

吉拉德认为在每个客户背后，大约站着250个人，包括他的亲戚、朋友、同事、邻居等等。如果因为推销员的态度、服务等引起1位客户不满意，那么由于连锁影响，可能将有250个人不愿意再和这个推销员打交道，因为他们得出了一个结论：不要跟这位推销员做生意。吉拉德一直把自己的250定律牢记在心，时刻控制自己的情绪，即使客户刁难、性格古怪、自己情绪不佳等情况下，同样热情地对待客户，留下了良好的口碑，这也是他成功的秘诀之一。

卡小情深

德吉拉德经营十几年来，每年卖出的新车比任何其他经销商都多。他在解释自己成功的秘诀时说："我每月要寄出1.3万张以上的卡片。"和别的经销员不一样的是，吉拉德认为真正的销售始于售后。推销员在成交之后若能继续关心顾客，那么会既赢得老顾客，又能吸引新顾客，从而使生意越做越大，客户越来越多。每个月吉拉德都会给客户邮寄一封不同大小、格式、颜色的信封装好的信，这样避免客户认为是垃圾信件而被扔进垃圾桶，信的开头他写道："我喜欢你！"接着是问候语："祝你快乐，吉拉德贺。"每个月他寄出的卡片数达1.3万张以上，这些小小的卡片把吉拉德和客户的心紧紧连在一起。

建立客户档案

吉拉德认为，要想成功推销产品，最有效的方法是你真诚的关心、喜欢你的顾客，让顾客对你抱有好感，这样成交的机会就多了。这需要推销员了解自己的顾客，搜集关于顾客的各种资料，只有这样，才能知道他们感兴趣的话题，他们喜欢什么。这样你就知道如何同他们交流，他们才不会对你感到失望，从而能促进接受你的服务。

热爱自己的职业

乔·吉拉德相信,成功的起点首先是要热爱自己的职业。世界上的职业没有高低贵贱之分,乔·吉拉德认为对于推销员来说,如果你把自己看得低人一等,那么你在别人眼里也就真的低人一等。如果自己都看不起自己,那么别人就更不会对你抱有希望了。当别人问吉拉德的职业时,他说:"我就是一名销售员,我热爱我的工作。"问他的人虽然对他的职业不屑一顾,但对他的自信和乐观的态度充满了敬意。乔·吉拉德还认为,认定了一个职业要坚持做下去,如果频频跳槽,情况会变得更糟。他特别强调,以树为例,从种下去、精心呵护,到它慢慢长大,就会给你回报。你坚持得越久,树就会越大,回报也就相应越多。

相信自己

35岁之前,吉拉德经历过很多次失败,朋友也都离他而去了。但是,在吉拉德的从来没有"不"字,尽管总是失败,但他对于工作仍然投入极大的关注和热情,他说:我能够做到的,你们同样能够做到。只要你认为自己行就一定行,每天要不断向自己重复,这是非常重要的自我肯定。只有坚持这种信念,勇于尝试和努力,你会发现,你能做到的事情会让你自己都感到惊讶。

吉拉德之所以成为营销界的传奇人物,这是因为他拥有尊重普通人的爱心、强烈的事业心和超人的精力。他用自己的热情和行动,感染着身边的人。他工作注重细节,通过递送名片、邮寄贺卡、给顾客送生日礼物这些点点滴滴的事情,体现着他尊重客户、敬业的精神,凭借着这些,吉拉德取得了辉煌的成功,被人们所敬仰和崇拜。

除了营销能力外,理财师要提高自己的专业水平。

营销能力是很重要的一方面,对于理财师来说,还需要有扎实的专业基本功,毕竟理财最后客户看的还是业绩,光靠忽悠是长久不了的,如果理财师没有真才实学,客户最终还是不会认可的。

3.系统学习和掌握理财领域专业知识

理财师都参加并通过了资格考试,学习了理财相关知识。但如果想进一步提高的话,这些知识的深度和广度远远不够。作为一名金牌理财师,应该像经济学家一样能预测宏观经济发展趋势和变化,能够根据不同的客户做出适合的理财规划,这就对理财师的专业水平提出了更高的要求。

具体来说,可以从如下几个方面来充实自己的专业知识。

(1)系统掌握理财基础知识、金融资产配置、人生职业规划、不动产、风险管理、节税设计、财产传承等方面基础知识。

(2)把握宏观及中观经济发展趋势。对全球经济发展趋势、世界几大主要经济体发展趋势、中国经济现象等进行预测,时刻关注汇率、利率、GDP增长率、CPI、PPI、固定资产投资、进出口增长数据等主要宏观经济指标的变化趋势,结合主要宏观经济指标变化提高综合分析、研判能力,得出的结论可以作为理财规划的宏观经济背景资料。

(3)掌握各种投资工具的特点、风险研判、收益预估、操作方式、适应人群,等等,同时掌握不同家庭形态其投资组合、产品结构占比等相关知识。

(4)坚持不断地学习和搜集最新金融产品的资料和相关知识,分析其优缺点及个性化特征,熟练掌握产品的操作环节和适合的受众,做到有针对性地开发客户群体,在琳琅满目的金融理财产品中,重点选择和把握适合客户群体的强势产品,有利于顺利实现客户的理财目标。

理财师积累专业知识的小技巧:

每天进步一点点

理财师应该学会在理财领域眼观六路、耳听八方,每天要花3~5个小时用于学习财经资讯上,重点把握国家重大经济方面的政策调整和变化、国际金融市场重大事件、国际主要经济体股票价格指数、理财产品发行动态等,逐渐提高自己的金融敏感性。所谓金融敏感性,指的是

理财师对于国家重大经济政策及国际市场重大事件等要有较准确的反应和认识能力，能够根据政策及金融市场重大变化来为客户调整投资策略。

理财师从哪些途径来了解财经资讯呢？

通过报刊、书籍是理财师了解财经资讯的渠道之一，一般理财机构或者理财师都会订阅一些财经报纸等，国家宏观经济政策及国内外金融市场重大事件等，包括一些经济名家对于政策解读等信息，理财师都可以从中找到有价值的资料。对于一些很有价值的资料，理财师要注意收集、整理，可以采取剪报的方式保存下来，以备能及时查阅。

互联网也是理财师获取信息的主要方式，和报刊、书籍、广播等传统媒体相比，互联网信息传播速度更快捷，一些重大消息很快可以在网上查询到。因此，理财师可养成每天上网学习财经资讯的习惯。比如了解国家政策方面信息，可登陆政府机构网站，如国家统计局、国家发改委、中国人民银行、海关总署、国家信息中心等网站了解宏观经济政策及主要经济指标等。如果需要了解理财产品信息，可以登录各大财经网站的理财频道如金融界、新浪和搜狐理财频道。另外，如果具体了解各大金融机构发行的理财产品信息，可以到各大商业银行、基金公司、证券公司等网站上了解产品动态。理财师要充分利用互联网来为自己服务，善于从纷繁的信息中提炼出对自己有价值的信息。

理财师要多关注国际、国家重要的经济和金融工作会议。这些会议上会有一些关于经济方面的重大政策信息，提前关注到宏观经济政策可能发生的变化，对于理财师为客户及时调整投资策略是非常有利的。比如每年召开的中央经济会议，是判断当前经济形势和定调次年宏观经济政策最权威的风向标，也是我国每年最高级别的经济工作会议。在中央经济工作会议上会提出次年经济工作总体要求和任务安排等，了解这些政策信息对于理财师把握宏观经济和政策动向来说，是很重要的。比如2008年中央经济会议上，针对国际金融危机影响持续加深、全

球经济增长明显放缓的局面，我国面临外部需求显著减少、传统竞争优势逐步减弱的压力，提出了保增长是2009年的工作之重，实行积极的财政政策和适度宽松的货币政策，出台十项更加有力的扩大国内需求的措施，确定了4万亿的投资计划。针对这种政策信号，理财师就要及时调整客户的投资策略，增加相应的权益类资产投资比例，抓住这些投资机会，以适应变化了的经济环境。

关注主要宏观经济数据

对于国家定期公布的主要宏观经济数据，理财师应当予以更多的关注。如国内生产总值、国家固定资产投资、居民消费价格指数、70个大中城市房屋销售价格、进出口数据、城镇居民人均可支配收入、货币供应量、金融机构各项贷款和存款数据等。理财师要关注这些数据同比和环比变化，分析原因，以及国家下一步可能进行的政策调整等，这些经济数据好像是宏观经济的脉搏一样，能够让理财师始终对经济具有前瞻性。另外，对于全球重要经济指标的公布，尤其美国、欧元区、日本等主要经济体的重要经济指标，理财师也应对此引起足够重视，这对于判断全球金融市场总体情况具有重要意义。

理财师的专业知识文件夹

理财师在为客户做理财规划时，要涉及到很多领域的专业知识。书到用时方恨少，我们时常感觉要找某个专业数据等，到用时却发现找不到。这就需要我们平时在积累知识时要巧妙进行分类，便于我们能及时找到需要的相关知识。

理财师日常积累的专业知识文章、理财规划方案等，可以分门别类储存在电脑硬盘里。举个例子，比如我们可以分成几大文件夹：理财规划方案、理财产品、宏观经济、理财讲座、媒体合作、客户资料、公司资料、媒体优秀案例等。大的文件夹下面可以分成若干小文件夹，如理财规划方案可以按年度分类，这样便于查找；理财产品可以分成债券、股票、基金、保险、银行理财产品、券商理财产品、外汇、期货、黄金、房产、

收藏品等，这些理财产品可以进一步分类，如基金还可以分成货币市场基金、债券基金、配置型基金、股票型基金、指数型基金、封闭式基金、私募基金、基金定投、基金投资技巧等次级文件夹，保险可以分为社会保险、商业保险和保险规划，商业保险再细分为寿险、意外险、重疾险、万能险、投连险、财产险、车险等，保险规划可以根据家庭形态分为单身、二人世界、三口之家等。宏观经济可以分为全球宏观经济、中国宏观经济、宏观经济数据、利率、汇率等文件夹。全球宏观经济可下设美国、日本、欧元区等文件夹，宏观经济数据可以按年度分类。媒体合作文件夹可保存理财师为报纸、财经网站及杂志等公开提供的理财规划方案。客户资料文件夹可以按年度分类，记录客户的姓名、联系方式、身份证件以及理财规划时间等。

理财师可以根据自己的工作需要，建立适合自己查阅的文件夹，要有条理，便于查找。完成这些基础工作后，理财师按照这些文件夹去积累专业知识，将来用到这些资料时，就很容易查到。随着你积累的知识越来越多，你会发现理财领域就像万花筒一样令人感到新奇，为客户理财是一件很有乐趣的事情。



7 不断积累实战经验

做一名理财师很容易，但要做一名金牌理财师，光有营销、专业方面的理论知识还不够，还需要不断积累实战经验。这里的实战经验指的是为客户理财的经验及投资方面的经验。

1.积累为客户理财的经验

理财师离不开客户，脱离客户、纸上谈兵的理财师不是好的理财

师，只有不断为不同类型的个人和家庭提供适合的理财建议，理财师才能逐渐提高营销水平及专业能力。

我们都参加过理财师的专业培训，当你真正走进这个行业后，你会发现照搬课本为客户理财很愚蠢。比如课本上说进取型的投资者，投资股票的比例在70%以上，如果你照搬这个比例，在2007年底~2008年初为客户如此配置股票的话，即使截止到2009年5月份市场大幅反弹后，客户很可能仍亏损30%以上。可见，为客户合理配置投资资产，要考虑资本市场情况，如果是熊市的话，即使进取型的客户也应降低股票的投资比例。

充分了解客户是理财师工作的基础，用个形象的比喻，理财师和客户的关系就像医生和病人一样，要想治好客户理财方面的病症，理财师首先要“望”、“闻”、“问”、“切”，全方位来了解客户的信息，找出症结所在，才能对症下药，提出适合他的理财建议。关于如何了解客户的信息，前面已经具体阐述过，作为一个金牌理财师，应该注意从细节看到客户潜意识的东西，这些往往真实反映了客户的风险偏好、投资偏好和投资的理念等。理财师所要做的事不是简单说服客户，按照自己的想法去做，而是根据客户的情况，选择适合他的理财方式。

理财师在为客户理财时，不可忽略的几个细节：

(1)客户过往的工作和投资经历。

掌握客户资料不仅仅是关注其目前的理财需求，还要关注他的过去。理财师可以很随意地跟他聊聊过去的一些工作经历，或者是投资经历，尤其重视失败的投资经历。比如说遭遇巨额亏损后，他是怎么处理的？是割肉止损还是等待，是坚持长期投资还是短线博取短差的投资策略，理财师也可以结合自己投资的一些亏损或者赢利等经验和客户共同交流，从中你可以了解到客户真实的风险偏好。

举个例子，老李45岁了，是统计局的一名职员，工作一直勤勤恳恳，收入不高但是很稳定，周围同事也有不安现状，下海经商的，但是老李

觉得这份工作稳定、旱涝保收,他打算要在这个职位上工作到退休了。理财方面老李也是四平八稳,股票是断然不会炒的,因为他受不了这种涨涨跌跌,他曾经在同事的撺掇下买过股票,从此他的生活节奏彻底被打乱了,每天上班要看股票走势,跌了心理发颤,涨了开始盘算着赚了钱买这买那的,算计到深更半夜睡不着觉,白天上班头脑晕晕乎乎的,开盘后他买的股票又跌了,白算计一晚上了,真是受不了,再也不炒了。所以,目前存款是老李家最主要的理财方式。对于老李这样的客户,把他的存款合理配置好,比现在收益高一些,他就非常高兴了,可以适当配置些预期收益比存款利率高几个百分点的理财产品,但是标准差高、短期风险较大的股票、股票型基金还是不要考虑了,另外,可以考虑基金定期定额投资的方式。

(2)客户夫妻双方的风险属性。

理财师为客户理财的目标是解决客户个人或家庭的财务担忧、最终实现财务自由。通俗地说,理财就是为了让客户生活得越来越好,快乐理财、和谐理财,让客户享受到理财带来的乐趣,是理财师追求的目标。如果因为理财导致夫妻感情不和那就得不偿失了。因此,对于已婚家庭来说,理财师要考虑测试夫妻双方的风险属性,尤其对于夫妻一个进取、另一个保守这样的家庭,在配置理财产品时要谨慎,不能按照进取型的比例配置,而应该充分考虑其配偶保守的一面,资产组合以稳健为主,并征得双方的同意,避免因理财失利造成家庭危机。

【案例】熊市来临炒股买基成了家庭离婚事件的导火索

"这日子没法过了,你快把我逼疯了,离婚!"咣!稀里哗啦,一堆盘子、碗被狠狠地摔在地上。

小丽和老公已经结婚两年了,感情一直不错的,结婚时父母给买了房子,两人都是外企白领,收入较高,这两年攒了十几万,准备买辆代步车。谁知,2007年中国的沪深股市像中邪式的一路上涨,2006年进入股市的股民、基民都狂赚了,有的赚了三四倍,好友们都在买股票、买基金,

早买早赚钱的观念已经深入人心，不买股票、不谈论大盘只知存款的人似乎都成了大傻子。经不住同事和好友们的好言相劝，小丽也想在股市中拼搏一下，争取多赚点钱买辆车。本想价值投资，等调整后再介入，没想到过了夏季，股市是一路火爆，左等右等终于等到了中石油上市，在媒体的宣传下，小丽把家庭全部储蓄买了43.4元每股的中石油股票。可想而知了，自从买了中石油，大盘就是一路下跌，中石油的走势更是飞流直下三千尺，从此，小丽和他老公的感情也随着股市起伏。股市一下跌，他老公就恐慌、睡不着觉，不停地抱怨："唉，只能买小QQ了，过一阵子，我估计也就能买两个车轱辘了。"亏损后，小丽也是倍感焦虑，毕竟这些钱是辛苦工作赚来的。在患难之时，老公非但不安慰，反而总是讥讽、落井下石，让她伤透了心，反复思量后，她下了决心，趁着现在没孩子，这样不能共患难的老公还是早拜拜为好，一个维系两年的婚姻就这样因为股票而解体了。

从以上的案例可以看出，家庭理财问题处理不当，极容易造成夫妻的反目，甚至离婚等结果。因此，对于理财师来说，要注意考察夫妻双方的风险属性、理财观念等，投资资产配置等要得到夫妻双方的认可。这样，避免今后因亏损发生不必要的矛盾。

(3)家庭理财目标要分轻重缓急。

处于生命周期的不同阶段、不同家庭形态的客户，理财目标是截然不同的。尤其对于工薪阶层来说，家庭的金融资产规模较小，往往又面临着孩子教育、夫妻养老还有赡养老人等多种理财目标和需求，因此，要求理财师设计理财规划时要分清轻重缓急。对于收入不高的家庭，未来10年以内面临孩子不菲的教育费用，理财师应优先考虑教育金规划，比如采取教育储蓄和基金定投等方式进行积累，而对于家庭经济支柱的保障，可以考虑消费型的保障类商业保险，这样保障较高、费用比较低廉。而对于一个中年三口之家，有购房、购车需求，也要考虑理财目标的重要性，考虑到车是贬值类资产，为了避免中期家庭大宗支出过于集

中，可以先满足购房目标，购车可暂缓。总之，理财师要根据不同的家庭理财目标进行合理安排。

(4)理财规划需要定期调整。

世界上万事万物都处于变化之中，客户本身家庭情况以及金融市场情况也是如此，因此，理财规划不是一成不变的，需要随着客观情况的变化而调整。比如夫妻中有一方失业或者下岗，未来工作前景不明朗，家庭收入下降了，这时，理财师应调整现金规划和投资规划、风险管理规划等，如现金规划应预留足额的应急备用金，投资规划方面应适当降低风险资产比例，对于家庭经济支柱，增加商业类的寿险、重疾险保障等，使理财规划与变化了的家庭相适应。同样，金融市场也是处于不断变化中，若根据理财师对于宏观经济的研判，宏观经济基本面恶化，上市公司业绩下滑，股票市场正进入熊市区间，这时，理财师要及时调整客户的资产配置，降低权益类资产的比例，选择以现金、债券等防御类的资产为主，起到规避风险的作用。当宏观经济由衰退转向复苏时，上市公司业绩开始好转，股票市场开始触底反弹，这时理财师要调整客户的资产配置，增加权益类资产的比例，降低现金、债券等防御类的资产，帮助客户抓住投资机遇，达到预期的投资收益率。

2.理财师积累投资实战经验

在家庭理财的8大规划中，投资规划是8大规划的核心，能反映出理财师的实战水平。虽然我们说理财不是投资，但投资是理财的重要组成部分，只有通过投资，孩子教育规划、夫妻养老以及大宗商品支出等理财目标，才能得以实现，而这些要求理财师具备投资实战经验，这样才能够为客户提供适合的投资方案。

如果理财师有丰富的资本市场投资经验，那么他就能够更深刻地理解和认识市场的风险，对于资本市场有着更敏锐的感觉和领悟，才能为客户提出具有可操作性的投资建议。

想成为金牌理财师，需要日常积累投资方面的经验。一个自己不会投资或者不敢投资的理财师是可悲的，如果理财师不能通过投资为自己带来财富或者美好的生活，那么他有什么资格来教别人理财呢？遗憾的是，现在无投资实战经验、纸上谈兵的理财师比比皆是。这些理财师为了销售业绩来为客户推销他们并不熟悉的基金或者银行理财产品，后果可想而知，非但没有实现客户的财富增值，反而因理财徒增了很多烦恼，巨亏成普遍现象，甚至危及到对整个理财行业的信任度。看来，提高理财师自身的投资经验和水平是当务之急。

理财师如何积累投资经验呢？

(1)理财师要敢于投资。

现在金融理财产品种类繁多，债券、股票、基金、外汇、黄金等，一名真正的金牌理财师应是涉猎多个投资领域的高手，有些理财师可能认为这未免要求太高了点儿，但是要成为理财专家，需要比普通的理财师提出更高的要求。比如，理财师可以从债券、股票、基金开始，积累投资的经验，这不仅能提高理财师的投资水平，另一方面，理财师也是需要通过投资实现家庭理财目标的。

理财师介入投资领域后，才能更贴近市场，体会到资本市场跳动的脉搏，为客户提出有价值的投资建议。比如说，理财师都建议大家进行基金定投，理财师自己有无基金定投的经验呢？如果理财师能坚持长期基金定投的话，给客户介绍基金定投就有了说服力，让客户更加信服你。有些银行的理财师可能没有时间过多关注资本市场，对这些理财师来说，业余要多学习投资方面的知识，利用金融机构资讯丰富、研究能力强的优势，为客户提供有价值的操作建议。

(2)理财师要学习投资大师的投资经验。

世界上有很多顶级的投资大师，如巴菲特、索罗斯、彼得·林奇等。理财师可以学习他们的投资理念、投资方法等，逐渐形成自己的投资风格，在投资的实践中不断提高自己的实战水平，并应用到为客户理财的

实践中。这样经过较长时间的努力，理财师会在投资方面取得辉煌的成绩，能帮助客户实现家庭短、中、长期的理财目标，这样的理财师才能称为金牌理财师。

在投资实践中，理财师要善于进行分析、总结，每天写投资日记是一个很好的方法，把自己的一些成功或失败的经验记录下来，使自己在投资方面逐渐成熟。当理财师介入到资本市场后，人格、心态等方面都能得到历练，也更能了解客户的心理，对于理财师的成长来说是非常重要的。

看来要成为一名金牌理财师，要付出很多的努力。通常因为我们的经历和经验有限，理财师都有着或多或少不足的地方，但只要每天进步一点点，经过长时间的积累，相信你会离金牌理财师更近了一步。

参考文献

1.中国就业培训技术指导中心组织编写.理财规划师基础知识.北京:中国财政经济出版社,2007

2.中国就业培训技术指导中心组织编写.理财规划师专业能力.北京:中国财政经济出版社,2006

3.中国人民共和国国家统计局网.http://www.stats.gov.cn/

4.金库网.http://www.jinku.com/

[General Information]
书名=如何成为金牌理财规划师
作者=关红著
页数=206
SS号=12363371
DX号=
出版日期=2009.11
出版社=武汉大学出版社

2. 善于推介自己及所在机构
3. 保持良好的心态
4. 积累人脉关系
5. 理财师要提高演讲水平
6. 不断充电完善自己
7. 不断积累实战经验

参考文献